


الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 250 / Year 22 / October 2000

تشرين الأول / أكتوبر 2000 / السنة الثانية والعشرون / العدد 250

ناصر النويس: رجل القطاع الخاص حتى في القطاع العام

فورة النفط الثانية:

الصيت لـ "أوبك" والفعل لـ "الضرائب"





سوريا: مشروع قانون إنشاء المصارف الخاصة

لقاء مونتي كارلو التأميني

طيران الخليج: خيارات صعبة

البنوك المصرية ومأزق "الهاربين"

دار المال الإسلامي: رحلة التجميع والدمج

مفاوضات بين طهران وشركات نفط أميركية

لبنان وخيارات الإنقاذ



القدس ومحاذير التهويد

ليس جديداً القول أن القدس تتعرض، منذ العام 1947، لمحاولات التهويد المستمر وإن بأشكال وصيغ مختلفة وعلى مراحل متعاقبة. وليس جديداً التحذير من كل هذه المحاولات والصيغ، إنما الجديد الخطير الذي يُخشى منه أن تدخل هذه المحاولات والصيغ في بنود تعاقدية يعترف بها الجانب الفلسطيني الرسمي ويقرّ شرعيتها ويؤكد شرعية اسرائيل على أساسها.

ولم تعد خافية على أحد الحلقات الإسرائيلية المتعاقبة في تهويد القدس خلافاً للأحكام الدولية وإنتهاكاً للمقدسات الدينية وإغتصاباً للحقوق الشرعية.

فمشروع "القدس الكبرى" الذي اقتطع مساحة كبيرة من الضفة الغربية إنما هو مشروع تهويدي خطير. ولا يزال خطره يتفاقم بقدر ما يستوعب يومياً من المستوطنات اليهودية والتغيير الديمغرافي القسري وتحضير البنى والمشاريع التغييرية المطلوبة، علماً أن جميع هذه السياسات الاسرائيلية تخالف تكراراً الشرعية الدولية وتحاول طمس الوجود الفلسطيني في هذه المنطقة.

والحديث عن بعض القرى الملحقة بهذه القدس الكبرى يسمح للجانب اليهودي بـ "التنازل" عن إحداها (أبوديس مثلاً) لكي تصبح عاصمة فلسطينية بإسم "القدس". أما الدولة الفلسطينية ذاتها فتخضع لعدد من القيود الاسرائيلية التي لن تسمح لها بالارتقاء إلى مرتبة الدولة المستقلة ذات السيادة، ذلك لأن كافة مجالاتها البرية وحتى الجوية من "عاصمتها" أو إليها ستبقى تحت الحراسة الاسرائيلية الطاغية.

والحديث المسبق عن أنواع السيادة بين أرضية وسماوية وبين سياسية ومدنية إنما هو حديث غير مألوف لدى الأحكام الدولية التي تفرض شروطاً موضوعية لتكوين الدولة ولتمتّعها بالسيادة وحدها على اقليمها.

والواقع ان هذه الصيغ المختلفة بما في ذلك "السيادة الروحية على مدينة الله" تهدف إلى نزع الحق الأصيل للشعب الفلسطيني في تقرير مصيره وممارسة سيادته على أرضه وكافة مقدّراته الاقتصادية والاجتماعية وغيرها.

كذلك فإن الدعوة أو التلويح بها الى استفتاء الأهالي في القدس حول النظام الذي يريدونه إنما هي دعوة مضلّلة بعد أن تمكنت اسرائيل من توفير أكثرية يهودية بين هؤلاء "الأهالي" من خلال موجات الاستيطان اليهودي الذي لم يتوقف لغاية اللحظة.

ومع أن المفاوضات الراهنة على المسار الفلسطيني - الاسرائيلي تتعثّر حالياً لحل عقدة القدس، فإن المناخ التفاوضي بحدّ ذاته يحمل الكثير من المخاطر الأخرى.

فالتركيز على القدس وحدها، على أهميتها البالغة، لا يختصر البنود التفاوضية المصيرية الأخرى كالدولة الفلسطينية ذات السيادة، وحق العودة للاجئين مع توفير الآليات اللازمة لتنفيذه، ومسألة الاستيطان وما الى ذلك. فهل تقصد اسرائيل - من خلال هذا التركيز على مسألة القدس - تهميش البنود الأخرى وكأنها أيسر منالاً وأسهل حلاً؟. والواقع أن هذا التكتيك التفاوضي الاسرائيلي معروف على كل المسارات السابقة والراهنة، أن تصوّر اسرائيل أنّ أي اتفاق - إذا حصل - حول نقطة معينة يتضمن "تنازلاً" اسرائيلياً كبيراً لا يعود يُسمح لأي فريق آخر، أميركي أو عربي، أن يطالب بتنازلات أخرى اسرائيلية.

ويبدو أن المشاريع وبالونات الإختبار الأخرى قائمة على أكثر من صعيد وجهة:

فرئيس الوزراء الاسرائيلي ايهود باراك أعلن أن الاتفاق يمكن أن يحصل بحيث يصار إلى إنشاء عاصمتين: "القدس" عاصمة فلسطينية و"أورشليم" عاصمة يهودية، علماً أن باراك نفسه أشاد بعاصمته اورشليم الأكبر والأضخم والقابلة للإعتراف الدولي... ويتساءل، هنا، الجانب الفلسطيني عن الوجود الجغرافي الفعلي لهذه العاصمة الموعودة وعن الضمانات التي تُعطى لها وعن مركزها القانوني... الخ.

إنها، في الواقع، مناورات يهودية مستمرّة من أجل المزيد من التضليل الإعلامي الإسرائيلي، والمزيد من وتيرة الاستيطان اليهودي للقدس والحصول على المزيد من التنازل الفلسطيني المتراكم.

أما الجانب الآخر من صورة التهويد فيتمثّل بمساعي اليمين اليهودي المتطرف حيال هذه المسألة. فقد تعمّد رئيس الليكود أرييل شارون إقتحام الحرم القدسي بحجة تبليغ "رسالة سلام" كما قال، إلى الجانب الآخر.

والواقع أن هذا الاقتحام المتعمّد للحرم يصبّ في أغراض عدّة معروفة تنطلق من دوافع إنتخابية إسرائيلية داخلية، وتمرّ في مناخات متطرفة يهودية تعرقل المفاوضات الجارية بين الجانبين الفلسطيني والاسرائيلي، وتصبّ في تثبيت الهويّة اليهودية للقدس.

وإذا كانت هذه المحاولة الشارونية في إقتحام الحرم القدسي تأتي بمثابة بالون اختبار يهودي لمعرفة مدى ردّة الفعل العربية والإسلامية، فإن الردّ المطلوب يجب أن يكون حاسماً على كل الأصعدة وذلك لأن القدس، في النهاية، هي قضية عربية - إسلامية. ■

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

FRANCE:
22 Rue La Boetie 75008 Paris
Tel: (33-1) 42 66 92 71
Fax: (33-1) 42 66 92 75

Visit Al-Iktissad Wal-Aamal Web site:
www.aiwa.com.lb

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سوريا 50 ل.س. • الاردن 3 دينار
- العراق 4 دينار • السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار
- البحرين 2 دينار • قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما
- عمان 2 ريال • اليمن 500 ريالا • مصر 8 جنيهات
- السودان 3 جنيهات • ليبيا 5 دنانير • تونس 2 دينار
- المغرب 50 درهما.

- CYPRUS 3LC • AUSTRALIA $ 10 Aus.
- U.K. 3LS • CANADA $8 • FRANCE 30 F.F.
- GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachma
- ITALY 10000 Lir • SPAIN 1000 Peseta
- SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. $ 7.

الاشتراك السنوي 100 دولار أميركي



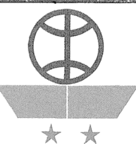
التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

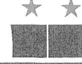
المحتويات



يشهد قطاع النفط تغيّرات جذرية في طبيعة الإنتاج ومعطيات السوق. خبير النفط د. نقولا سركيس يقول أن العرض يفوق الطلب وسبب ارتفاع الأسعار الضرائب الحادّة التي تفرضها الدول المستوردة. (ص30)

وفي حين تنعم دول "أوبك" بنوع من الرخاء الاقتصادي جرّاء ارتفاع الأسعار، تبحث السلطات المالية في أوروبا عن وسائل فعّالة لكبح جماح التضخّم الناتج عن هذا الارتفاع. (ص64)





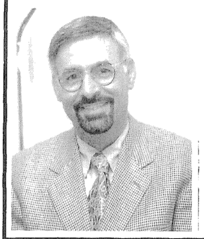
ملتقى سوريا للإستثمار
SYRIA INVESTMENT FORUM

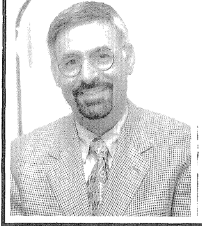
تشهد سوريا نشاطاً اقتصادياً واستثمارياً متنوّعاً يعكس التوجّهات الواضحة للرئيس د. بشار الأسد للتحوّل التدريجي نحو اقتصاد السوق. من "معرض دمشق الدولي" إلى "سيريا موتكس" مروراً بندوات: "سوق الأسهم"، "الصناعات الدوائية" و"الجدارة الإدارية" تغطيات شاملة لـ **الاقتصاد والأعمال**. والموعد الحدث **ملتقى سوريا للاستثمار في** 9 و 10 تشرين الثاني/نوفمبر في دمشق. (ص42—54)



الدين العام اللبناني تجاوز الـ 21 مليار دولار، وتكلفة خدمته تفوق كلّ إيرادات الخزينة. مهمة رئيس الحكومة المقبل اجتراح معجزة لإنقاذ السفينة من الغرق، والأكيد أن قلائل يحسدونه أو يتمنون الجلوس مكانه. (ص26)

موضوع خسائر شركات الإعادة كان الحاضر الأكبر في لقاء "مونتي كارلو التأميني"، في وقتٍ غابت القضايا الكبرى عن اهتمام رجال التأمين العرب رغم حضورهم الكثيف. **الاقتصاد والأعمال** واكبت الملتقى. (ص76)





إبراز التراث العربي وكسر الاحتكار الأجنبي، عناوين "شركة روتانا" لإدارة الفنادق. **ناصر النويس**، رئيس مجلس الإدارة، يروي قصة النجاح مع رفاق الدرب الطويل في عالم صناعة الفندقية. (ص34)



الأمير محمد الفيصل آل سعود

تجميع الوحدات المصرفية، الاشتراك في عمليات تملّك ودخول أسواق التجزئة، ستراتيجية "دار المال الإسلامي" لمواجهة التطوّرات المصرفية الإقليمية والدولية (ص104)

كارثة الطائرة A320 جاءت لتضيف همّاً جديداً إلى هموم "شركة الخليج للطيران"، تفرض بمجملها تحديات كبيرة قد تطال مستقبل الشركة إذا استمرت دون حلول جذرية (ص126)



تنظّمه مجموعة الاقتصاد والاعمال

الرئيس الأسد يرعى ملتقى سورية للإستثمار

تستضيف العاصمة السورية في دمشق يومي 9 و10 تشرين الثاني/نوفمبر المقبل أول مؤتمر عربي - دولي يتناول شؤون الإستثمار تحت عنوان "ملتقى سورية للإستثمار" الذي تنظّمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بالتعاون مع الحكومة السورية ممثلة بوزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية، وبالإشتراك مع اتحاد غرف التجارة السورية.

يرعى هذا الملتقى - الحدث، وهو الأول من نوعه في سورية، الرئيس السوري **الدكتور بشار الأسد** ويشارك فيه جمع من كبار المسؤولين السوريين.

ومن المتوقع أن يشارك في ملتقى سورية للاستثمار عدد من الوزراء العرب المعنيين ورؤساء الصناديق والمؤسسات المالية المشتركة العربية والإسلامية، إضافة إلى قادة المؤسسات المصرفية والمالية والإستثمارية ومجموعة من الشركات العاملة في قطاعات الصناعة والسياحة والتأمين. كما يشارك في المؤتمر ممثلون عن مؤسسة التمويل الدولية IFC وعن العديد من الشركات والمؤسسات الأجنبية المهتمة بالتطوّرات الاقتصادية الحاصلة في سورية وبالمبادرات التي اتخذت مؤخراً باتجاه التحوّل تدريجياً نحو اقتصاد السوق.

ويحظى المؤتمر - الملتقى باهتمام لبناني لافت نظراً إلى اشتمال برنامجه على جلسة خاصة تتعلق بالآفاق الاستثمارية التي تتيحها الاتفاقات اللبنانية - السورية المعقودة، وسيشارك لبنان بوفد يضم مصرفيين وصناعيين ورجال أعمال من مختلف القطاعات.

ويأتي هذا الملتقى في الوقت الذي تشهد سورية بوادر تحولات اقتصادية أساسية بدأ مناخها قبل سنوات عدة وتجلّت عناوينها الأساسية في خطاب القسم الذي ألقاه الرئيس الأسد قبل تسلّمه مهامه الدستورية، كما تعكس هذه المبادرة والرعاية السورية لها التوقيت المناسب لهذا الملتقى - الحدث بدليل الإهتمام الكبير الذي يبديه المستثمرون العرب والأجانب للاستثمار في سورية بالنظر الى مواردها الغنية والفرص المتوافرة في مختلف القطاعات.

وفي ظلّ هذه المعطيات، من المتوقع ان يشكل المؤتمر الذي سيشارك فيه نحو 400 مستثمر من البلدان العربية والأجنبية، منبراً للحوار المباشر والصريح بين المسؤولين السوريين وبين المستثمرين، وفرصة مفيدة للتشاور وإبداء الملاحظات حول المشاكل والمعوقات. وبالفعل، وجهت الحكومة السورية كتباً إلى الوزراء المعنيين طالبة منهم إعداد أوراق عمل، كل في نطاقه، تتناول مناخ وفرص الإستثمار المتاحة في كل قطاع.

ويتضمّن الملتقى الذي سيستمر على مدى يومين عدداً من الجلسات تتناول المحاور الرئيسية الآتية:

- الاقتصاد السوري ومناخ الإستثمار
- الاقتصاد السوري والتمويل الخارجي
- آفاق تطوير النظام المالي والمصرفي في سورية
- آفاق الإستثمار في الصناعة والزراعة
- الإستثمار في القطاع السياحي
- إحتياجات الإستثمار في البنى التحتية
- آفاق الإستثمار في تكنولوجيا المعلومات

فندق الـ "فورسيزونز" في دمشق

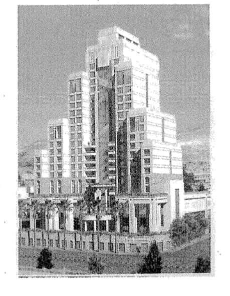
في قلب العاصمة السورية دمشق، على ضفاف نهر بردى مقابل معرض دمشق الدولي وبموازاة الحديقة العامة، بدأ كونسورتيوم "كات - باور" بتنفيذ المرحلة الأولى من فندق الـ "فورسيزونز"، المتضمنة لأعمال نظام الدعم والحماية والحفريات والأوتاد الخرسانية المسلّحة والأساسات، على أن يبدأ العمل بالمرحلة الثانية في نهاية العام 2001 وسيتم خلال هذه الفترة إستدراج عروض عن طريق المناقصة.

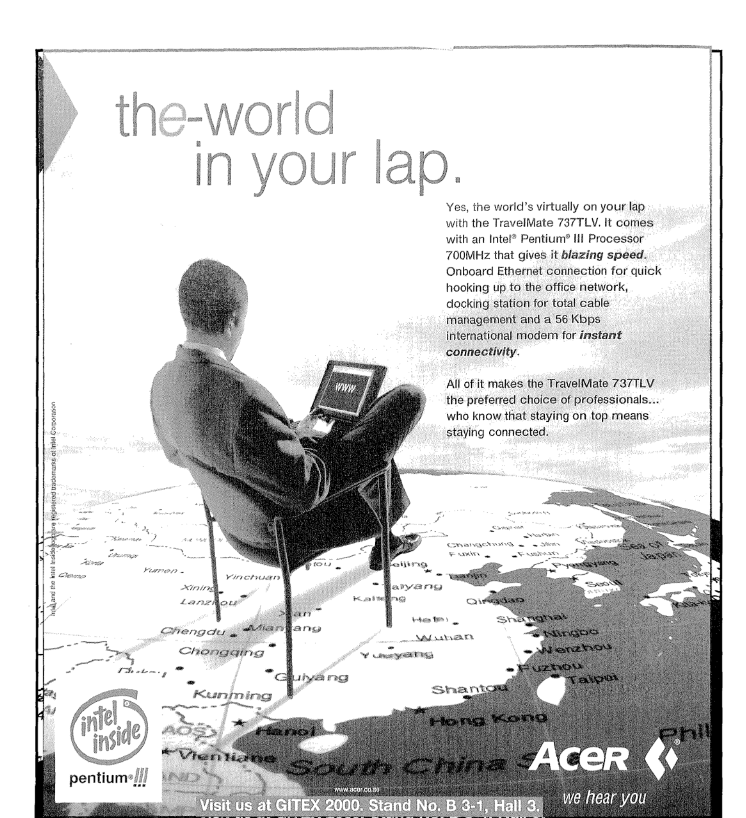
والفندق بمستوى 5 نجوم وتعود ملكيته إلى الشركة السعودية السورية للإستثمارات السياحية المملوكة من الحكومة السورية ومن تجمّع شركات **الامير الوليد بن طلال**، وكلفته ستتجاوز الـ 60 مليون دولار أميركي بسبب جودة المواد المطلوب استعمالها وفخامة الفندق بأدق تفاصيله. ولا يشمل هذا السعر ثمن قطعة الأرض (نحو 13 ألف م2)، وأعمال الأساسات والدعم الجارية حالياً.

تبلغ مساحة الأمتار المبنية في المشروع نحو 36 ألف م2 وتتوزّع على قسمين:

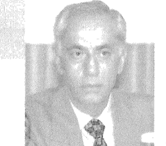
- قسم البرج ويضمّ 21 طبقة و302 غرفة ومطاعم وصالات ومسابح.
- وقسم يضم شققاً مفروشة ومطاعم متعددة.

وتشرف دار الهندسة (**كمال الشاعر**) على تنفيذ المشروع.





the-world
in your lap.
Yes, the world's virtually on your lap with the TravelMate 737TLV. It comes with an Intel® Pentium® III Processor 700MHz that gives it *blazing speed*. Onboard Ethernet connection for quick hooking up to the office network, docking station for total cable management and a 56 Kbps international modem for *instant connectivity*.
All of it makes the TravelMate 737TLV the preferred choice of professionals... who know that staying on top means staying connected.
www
Intel and the Intel Inside logo are registered trademarks of Intel Corporation
Yumen
Yinchuan
Xining
Chengdu
Chongqing
Kunming
Guiyang
Wuhan
Qingdao
Shanghai
Ningbo
Wenzhou
Fuzhou
Taipei
Shantou
Hong Kong
Hanoi
Vientiane
Changchung
Fuxin
Fushun
Seoul
Sea of Japan
South China
intel inside
pentium® III
ACER
www.acer.co.ae
we hear you
Visit us at GITEX 2000. Stand No. B 3-1, Hall 3.



هشام البساط





غسان عساف

ترتيب المصارف اللبنانية من حيث الودائع

العربي حلّ تاسعاً وبيروت والبلاد العربية عاشراً

ورد خطأ غير مقصود في موضوع ترتيب المصارف اللبنانية (العدد الخاص أيلول / سبتمبر 2000) لجهة ترتيب المصارف العشرة الأولى من حيث الودائع.

وعلى الرغم من ورود الترتيب الصحيح في الجدول الأساسي، فإن الجدول المنشور في الصفحة 119 من العدد المذكور ينبغي أن يقرأ وفقاً للجدول المنشور أدناه.

ومن ذلك يتبين أن البنك العربي حلّ في المرتبة التاسعة من حيث حجم ودائع الزبائن، في حين حلّ بنك بيروت والبلاد العربية في المرتبة العاشرة. أما مصرفا "بيروت" و"سرادار" فقد أصبحا في المرتبتين الحادية عشرة والثانية عشرة على التوالي. ولذا اقتضى التنويه مع الاعتذار لهذا الخطأ غير المقصود.

وعليه، فإن ترتيب البنك العربي في المرتبة الـ 12 (الصفحة 142 من العدد المذكور) فهو وفقاً لمعيار الموجودات.

المصارف العشرة الأولى من حيث الودائع
(مليار ليرة)

البنك	القيمة	المرتبة
لبنان والمهجر	6527.8	1
البحر المتوسط	4847.7	2
بيبلوس	4285.7	3
عوده	4062.2	4
اللبناني الفرنسي	3829.6	5
فرنسبنك	3114.7	6
سوسيتيه جنرال	2589.1	7
الاعتماد اللبناني	2185.5	8
البنك العربي	1822.0	9
بيروت والبلاد العربية	1805.3	10

"ستاندرد اند بورز" خفض التصنيف الائتماني للبنان

خفّضت "ستاندرد أند بورز" تصنيف إصدارات الدولة اللبنانية بالعملات الأجنبية للمدى الطويل وتصنيف الديون الممتازة غير المضمونة درجة واحدة من (-BB) إلى (+B) فيما أكّدت تصنيف (B) للإصدارات والديون قصيرة الأجل، واعتبرت أن وضع هذه التصنيفات مستقر حالياً.

وعزت الوكالة هذا التخفيض إلى أسباب عدة أهمها فشل الحكومة في تخفيض عجز الموازنة إلى حاجز 15,5 في المئة من الناتج الإجمالي المحلّي والتأخر في التوصل إلى إتفاق نهائي لمنح رخص في مجال الهاتف الخليوي (GSM) التي من المقدّر أن تدرّ للدولة 2,7 مليار دولار.

كذلك، تأخّر مجلس النواب في إقرار مشروع "الضريبة على القيمة المضافة (VAT) ما سيؤخر إعتمادها منذ بداية العام 2001 (كما كان مقرراً) الأمر الذي يؤثر سلباً على عائدات الدولة اللبنانية.

وبالتالي، تتوقع "ستاندرد اند بورز" أن يصل عبء الدين العام إلى 140 في المئة من الناتج الإجمالي المحلّي (مقابل 130 في المئة في 1999)، لكنها أشارت إلى أن عمل الحكومة الجديدة على تخفيض العجز المالي بالاضافة إلى تحرّك اتفاقية السلام في الشرق الأوسط يؤثر ايجاباً على التصنيف.

وبالطبع، تأثرت تصنيفات المصارف اللبنانية المصنّفة وهي بنك عوده، بنك لبنان والمهجر وبنك البحر المتوسط فانخفض تصنيف الدين وشهادات الايداع للمدى الطويل من (-BB) إلى (+B) والدين المرؤوس لـ عوده من (B) الى (-B) في حين انخفض تصنيف لبنان والمهجر والبحر المتوسط من (-BB) الى (+B)، وبقيت تصنيفات هذه المصارف للمدى القصير على حالها.

ايضاً، أشارت وكالة "موديز" بدورها في أوائل شهر ايلول/سبتمبر الماضي إلى إمكانية تعديل تصنيفها للدين المحلي للدولة اللبنانية، وبالتالي إحتمال تعديل توقعاتها للسندات بالعملة الأجنبية والودائع طويلة الأجل للمصارف اللبنانية المصنّفة، من "مستقر" إلى "سلبي".

سابك تنتج "الكريبتون" و"الزينون"

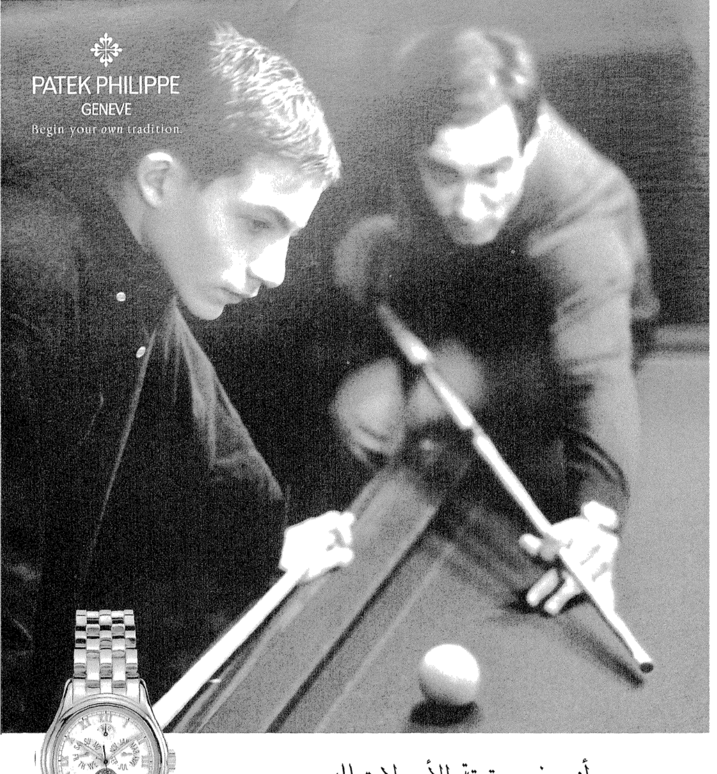
وقّعت الشركة الوطنية للغازات الصناعية (غاز) التابعة لـ"سابك" اتفاقاً مع شركة "بي.أو.سي للغازات" الأميركية، تحصل الأخيرة بموجبه على الإنتاج الجديد لشركة "غاز" من خليط غازي "الكريبتون" و"الزينون"، لتتولى فصلهما وتسويقهما عالمياً.

وكان مشروع توسعة "غاز" لإنتاج هذين الغازين النادرين بدأ إنتاجه مؤخراً في مجمّع الشركة في مدينة الجبيل الصناعية بطاقة سنوية 3 ملايين ليتر من الخليط.

"الكات": مشاريع في نيجيريا

توسّعت أعمال شركة "الكات" للتجارة والمقاولات وصولاً إلى افريقيا، بحيث وقّعت الشركة مع الحكومة الفدرالية النيجيرية ومع الحكومات المحلية عقوداً بقيمة 100 مليون دولار أميركي تشمل إنشاء ثلاثة طرقات رئيسية قيمة كل منها 25 مليون دولار اميركي تقريباً جميعها في شمال نيجيريا.

أعمال التنفيذ تستمر عامين بإشراف إستشاريين تابعين للحكومة النيجيرية.


PATEK PHILIPPE
GENEVE
Begin your own tradition.

البنوك المصرية ومأزق "الهاربين"

مفاوضات ومساومات مرفوضة ومطالبة سياسية بالعودة

القاهرة - محمود عبد العظيم

مع توالي حلقات مسلسل هروب رجال أعمال مصريين إلى خارج البلاد بعد أن يتوقفوا عن سداد مديونياتهم للبنوك، بدأ الجهاز المصرفي المصري في مجمله يعاني من مأزق حرج متعدد الأبعاد.

أول أبعاد هذا المأزق، اهتزاز مصداقية البنوك في السوق بعد تردد أحاديث تشير إلى أن ثمة تواطؤاً قد حدث بين موظفي الائتمان والمقترضين الهاربين. وضاعف من تردّي الثقة قضية تحجيم الائتمان الناتج عن انكماش السيولة المتاحة للتوظيف في البنوك واضطرار البنوك لوقف اعتمادات ائتمانية أو تأجيلها لبعض العملاء، الأمر الذي ترتّب عليه اهتزاز المراكز المالية لبعض البنوك وحدّ من قدرتها على العمل.

ضخامة المديونيات

يمثّل الحجم الكبير نسبياً لمديونيات رجال الأعمال الهاربين، التي سجّلت 1,4 مليار جنيه في حالة رجل الأعمال **رامي لكح** الذي يواصل اتصالاته من باريس حيث يؤكد قرب عودته للقاهرة وينفي فيها فكرة هروبه، بعداً جديداً في الأزمة المصرفية الراهنة. وعلى الرغم من إعلان **اللواء هتلر طنطاوي** رئيس هيئة الرقابة الإدارية أن إجمالي حجم الأموال التي تم تهريبها خارج مصر، لم تتجاوز الـ 4 مليارات جنيه خلال الفترة الماضية. إلا أن حجم الأموال التي خرجت من البلاد سواء بواسطة رجال الأعمال الهاربين أو غيرهم يتجاوز نحو 15 مليار جنيه وفقاً لتقديرات خبراء مصرفيين. فمديونيات الذين هربوا خارج البلاد - في حالات مسجلة رسمياً وأبرزهم رجال الأعمال **حاتم الهواري، مارك دوارف، مصطفى البليدي، عبد القادر الجارحي ومحمود دياب غانم** تجاوزت الثلاثة مليارات جنيه، كما أن إجمالي الديون المشكوك في تحصيلها لدى بنوك القطاع العام الأربعة تجاوزت 8 مليارات جنيه وفقاً لمسح سري أجراه مؤخراً البنك المركزي. وهذا المبلغ حصة البنك الأهلي المصري منه، وهو أكبر البنوك الحكومية حجماً، نحو 7,3 مليارات جنيه ديوناً متعثّرة أوشكت أن تدخل مرحلة الإعدام. صحيح أن هذه الديون تقابلها مخصصات بنسبة 66 في المئة في بعض الحالات - كما في حالة البنك الأهلي - إلا أنها تعكس في أحد جوانبها قضية رداءة المحفظة الائتمانية في بعض البنوك. كما أن هذه المخصصات تأتي، بطبيعة الحال، على حساب معدل ربحية البنك وهو المعدل الذي يعد متدنياً بدرجة كبيرة مقابل حجم الأصول والمحفظة.

مفاوضات ومساومات

أما الحلقة الأكثر إثارة في مسلسل هروب رجال الأعمال ومأزق البنوك المصرية، فهي تلك المفاوضات التي تحوّلت إلى مساومات تتمّ عن بُعد بين رجال الأعمال الهاربين وبين البنوك، وهي المفاوضات التي تتم عبر وسطاء ووكلاء يرغبون في تسوية هذه الأوضاع بأكبر مكاسب ممكنة لصالح رجال الأعمال وعلى حساب البنوك الدائنة بطبيعة الحال.

مرّد ذلك يعود، كما ذكر لـ"الاقتصاد والأعمال" المحاسب **مصطفى كامل** عضو مجلس إدارة البنك

الوطني المصري، إلى الموقف التفاوضي الضعيف للبنوك مقابل موقف تفاوضي قوي للمدين حيث أن البنوك لا تملك ضمانات كافية للقروض الضخمة التي منحتها ومن ثم لا تملك سوى الإذعان لرغبات هؤلاء العملاء وهي رغبات تكون — في غالب الأحوال — مجحفة بحقوق البنوك الثابتة.

ويشير **مصطفى كامل** إلى أن دخول بعض رجال الأعمال في أنشطة لا يمتلكون فيها خبرة كافية مثل المضاربة في البورصة أو المضاربة في المجال العقاري، أدى إلى تعرّضهم لخسائر ضخمة ومن ثم أضعف قدرتهم على سداد التزاماتهم تجاه البنوك، كما أن بعض أوجه الإنفاق الاستهلاكي الذي اتّسم بالبذخ لدى بعض رجال الأعمال والتوسع في بعض المشروعات من دون دراسة كافية، لعب دوراً في المأزق الراهن، وهو أمر لا يعفي البنوك من المسؤولية لأن من صميم أعمال البنوك متابعة العملاء والتدخل في الوقت المناسب قبل أن يزداد الخطر.

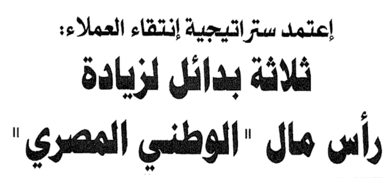
مطالب غير مشروعة

ووفقاً للمعلومات التي حصلت عليها "الاقتصاد والأعمال" فإن مفاوضات ساخنة تدور الآن بين عدد من رجال الأعمال الهاربين والبنوك الدائنة، وأن هذه المفاوضات كشفت عن بعض المطالب غير المشروعة لبعض رجال الأعمال وهي مطالب — كما ذكر أحد رؤساء البنوك الكبرى الدائنة — تلحق أضراراً فادحة بمصالح هذه البنوك.

ومن بين هذه المطالب رغبة بعض رجال الأعمال الهاربين إسقاط فوائد الديون عن آخر عامين ماليين وتحويل جزء كبير من المديونية إلى مساهمة في رأس مال الشركة المدينة، الأمر الذي يترتب عليه اضطرار البنك الدائن إلى تعويم أنشطة الشركة المدينة عبر مزيد من القروض والتضخم الاستثماري.

أيضاً طلب البعض الحصول على 20 في المئة من صافي الأرباح نظير الإدارة. كما تمادى البعض وطلب إسقاط جزء من أصل المديونية. هذه المطالب يبدو أنها ستكون سبباً في توقف هذه المفاوضات خصوصاً بعد صدور إشارات سياسية تفيد بعدم جدوى التفاوض غير المباشر وتطالب رجال الأعمال الهاربين بضرورة العودة إلى مصر أولاً وعرض أوضاعهم على البنوك والبحث عن حلول تحمي مصالح جميع الأطراف.

فهل سيستجيب الهاربون إلى هذه الإشارات السياسية؟ الأيام المقبلة تجيب على هذا السؤال. ■



إعتمد ستراتيجية إنتقاء العملاء:

ثلاثة بدائل لزيادة رأس مال "الوطني المصري"



عادل عزى

القاهرة — محمود عبد العظيم

يعقد مجلس إدارة البنك الوطني المصري إجتماعاً مهماً مطلع تشرين الاول/ اكتوبر الجاري لتحديد طريقة زيادة رأس ماله إلى 22,5 مليون سهم بما يوازي 225 مليون جنيه.

وقال المهندس **عادل عزى** رئيس مجلس إدارة البنك لـ "الاقتصاد والأعمال" أن البنك لديه ثلاثة بدائل لزيادة رأس ماله بعد إعادة تقييم سعر السهم، وهذه البدائل هي إما قصر الزيادة على قدامى المساهمين أو طرحها في عملية إكتتاب محدودة بين قدامى المساهمين وبعض المستثمرين الجدد أو طرح الزيادة للاكتتاب العام في بورصة الأوراق المالية خلال الربع الأخير من العام الجاري.

وأوضح **عزى** أن البنك حقق عبر السنوات الثلاث الماضية طفرة على مستوى التوسع الجغرافي وصافي الربح والودائع وهي الأمور التي استوجبت التفكير في هيكلة جديدة تستهدف تطوير أداء البنك، وأن عملية زيادة رأس المال تأتي في هذا الإطار.

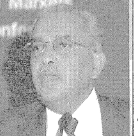
وقال أن البنك إنتهج خلال هذه الفترة ستراتيجية جديدة تشمل ضبط السيولة (نسبة القروض إلى إجمالي الودائع) وتنويع النشاط الإقراضي بعدما كان يتركز في مجالي التجارة والخدمات وإنهاء مشاكل المديونيات المتعثرة وإستمرار دعم المخصصات حيث بلغ تدعيم مخصص الديون حتى نهاية حزيران/يونيو الماضي نحو 14,1 مليون جنيه مقابل 9,1 ملايين.

وأوضح **عزي** أن الستراتيجية الجديدة تضمّنت أيضاً تحسين جودة محفظة البنك عبر عملية إنتقاء العملاء، الأمر الذي نتج عنه دخول عملاء جدد يراوح عددهم بين 20 و25 عميلاً هم عبارة عن شركات صناعية وطنية وشركات غير وطنية ذات تنافسية عالية في السوق الدولية.

وسجلت — في هذا الإطار — محفظة البنك وضمن سياسة تنويع القروض مساهمة البنك في قرضين مشتركين أولهما لصالح شركة الكربون الأسود التي تصدر 90 في المئة من إنتاجها وثانيهما لصالح شركة "موبينيل" للتلفون المحمول حيث تبلغ مساهمة البنك الوطني المصري من القرض الأول 5 ملايين دولار ومن الثاني 10 ملايين دولار. ■



كومباك ومايكرو سوفت
يوفران البرامج الداعمة
في المملكة العربية السعودية
عندما سعت مايكرو سوفت العربية السعودية لتحسين خدمة الرد على المكالمات، وسرعة الرد على الإستفسارات، فقد لجأت إلى كومباك. مركز كومباك للرد على المكالمات في مدينة الرياض يتولى المهمة بكفاءة عالية، حيث تُقدم المساندة لزبائن مايكروسوفت والإجابة على استفساراتهم عن طريق استخدامها آخر ما توصلت إليه تقنية المعلومات لتقديم الحلول والخدمات المناسبة بسرعة ودقة لزبائنها. كومباك تسهّل لـ مايكرو سوفت تقديم الخدمات والدعم بأعلى مستوى في مركز الرد على المكالمات في المملكة العربية السعودية. لمزيد من المعلومات، يُرجى الإتصال بموقعنا على الإنترنت www.mideast.compaq.com
24X7X COMPAQ
تفضلوا بزيارتنا في معرض جيتكس (القاعتين ٢ و ٦)
COMPAQ NonStop



د. عبد الرحمن طه

المؤسسة الاسلامية لتأمين الإستثمار

وافقت المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار وائتمان الصادرات التابعة للبنك الإسلامي للتنمية على ضمان عملية صادرات مواد بناء من مصر إلى مالي قيمته 10 ملايين دولار ومخصص لبناء مدينة ادارية.

تشمل التغطية التأمينية مخاطر عدم الدفع من قبل الجهة المشترية (وزارة الإسكان في مالي التي تضمنها وزارة المالية) وذلك في اطار بوليصة تأمين.

مدير عام المؤسسة **د. عبد الرحمن طه** قال أن التغطية التأمينية لعبت دوراً حاسماً في تمكين شركة من دولة عضو (المقاولون العرب) المنافسة مع شركات مقاولات إنشاء عالمية من فرنسا والصين والفوز بعطاء التنفيذ.

من جهة أخرى، أكملت الامارات العربية المتحدة إجراءات إنضمامها إلى المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار وائتمان الصادرات ICIEC، ليصبح عدد الدول الأعضاء 28 دولة.

اتحاد البنوك المصرية: لتأجيل قانون الرهن العقاري

تقدّم إتحاد بنوك مصر بمذكرة رسمية **للدكتور عاطف عبيد** رئيس مجلس الوزراء يطلب فيها ضرورة إعادة النظر في توقيت تقديم مشروع قانون الرهن العقاري لمجلس الشعب بهدف إقراره.

إقترح إتحاد البنوك تأجيل إحالة مشروع القانون إلى مجلس الشعب حتى يتم التغلب على أزمة نقص السيولة والركود الحالية، حيث أشارت المذكّرة إلى عدم قدرة البنوك في الوقت الراهن على تدبير التمويل اللازم للرهن العقاري حيث أن المشروع يتطلب وجود قروض طويلة الأجل بينما تندرج معظم الودائع التي تحتفظ بها البنوك تحت بند ودائع قصيرة الأجل.

كما أشارت المذكرة الى أن الركود الذي يضرب سوق العقارات في مصر منذ أكثر من ثلاث سنوات لن يتم التغلّب عليه بقانون وأنه من الأفضل الإنتظار حتى تنضج أبعاد الأزمة الراهنة. ومن المنتظر أن تسفر هذه المذكرة عن تأجيل صدور قانون الرهن العقاري الذي انتظرته السوق كثيراً.

بسبب بند المخصصات
أزمة بين مصر إكستريور ومراقبي الحسابات

محمد نبيل إبراهيم

القاهرة – محمود عبد العظيم

تسبّب بند المخصصات ودعمه في إشعال خلاف حاد بين إدارة بنك مصر إكستريور ومراقبي حسابات البنك وذلك خلال الجمعية العمومية غير العادية التي عقدت مطلع آب/أغسطس الماضي وحظيت بحضور مكثّف بلغت نسبته 84,1 في المئة.

فعلى رغم إعلان البنك دعم المخصصات في الميزانية المنتهية في 31 كانون الاول/ديسمبر 1999 بإجمالي الأرباح الناتجة عن النشاط وقيمتها 54 مليون جنيه بالإضافة إلى 24 مليوناً اخرى عبارة عن أرباح مرحلة من العام 1998، إلا أن مراقبي حسابات البنك – مكتب شوقي ومكتب حازم حسن للمراجعة – رفضا هذا الإقتراح وطالبا بضرورة دعم مخصصات البنك بمبلغ يتراوح بين 130 و160 مليون جنيه.

ووضعت مطالب وإصرار مراقبي الحسابات إدارة البنك في مأزق شديد حيث أنها تبحث حالياً – الذي يرأسه **عبد الله طايل** رئيس اللجنة الإقتصادية في مجلس الشعب – سبل دعم وتعزيز بند المخصصات في الأجل القصير.

ويعكس هذا الخلاف طبيعة المأزق الذي تواجهه معظم البنوك المصرية حالياً وهو ضرورة تعزيز المخصصات لمواجهة تزايد حجم القروض المشكوك في تحصيلها أو المتوقف عن سدادها وهو الأمر الذي يعكس رداءة محفظة القروض في هذه البنوك.

من جهة أخرى، وافقت الجمعية العمومية غير العادية لـ بنك مصر إكستريور على تعديل بعض المواد بالنظام الأساسي للبنك ومنها مضاعفة رأس المال المرخّص ليصبح 200 مليون جنيه بدلاً من 100 مليون جنيه حالياً بهدف توظيف الزيادة في المستقبل وتقوية مركز البنك في السوق بصفة خاصة بعد قيام بعض كبار عملائه بسحب ودائعهم لسداد إلتزامات مستحقة عليهم ولإستخدام بعضها في سداد الأرصدة المدينة للقروض الممنوحة لبعض العملاء بضمان الودائع.

وكان إجمالي ودائع البنك سجل تناقصاً قيمته 134 مليون جنيه بمعدل 2,7 في المئة في نهاية العام الماضي ليصبح 4902 مليون جنيه مقابل 5036 مليوناً في نهاية العام 1998. وكان بنك مصر إكستريور قد شهد أزمة عاصفة في مطلع هذا العام بين **محمد نبيل إبراهيم** رئيس مجلس إدارة البنك و**عبد الله طايل** العضو المنتدب وهي الأزمة التي إنتهت بإنتصار **طايل** وتوليه رئاسة البنك وخروج **إبراهيم** للتقاعد، الأمر الذي تمّ تفسيره بالنفوذ السياسي للعضو المنتدب ومساندة وزير الاقتصاد **الدكتور بطرس غالي** له.

إستقالة السباعي من إتحاد بنوك مصر

في تطوّر مفاجيء تقدّم **فتحي السباعي** عضو مجلس إدارة إتحاد بنوك مصر بإستقالته من الإتحاد إحتجاجاً على ما أسماه "سلبية الإتحاد" تجاه الأزمة المستحكمة التي تواجهها البنوك المصرية حالياً والتعامل مع هذه الأزمة بعدم إكتراث.

وعلمت "الاقتصاد والأعمال" أن إستقالة **السباعي** تعود أيضاً إلى أسباب عدة منها التسلط الذي تتسم به مناقشات مجلس الإدارة وسيطرة البعض على المجلس ومحاولة توجيهه وجهات قد تتعارض مع مصالح البنوك.

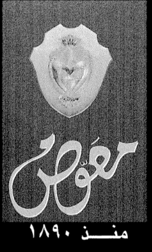
ومن المنتظر أن يشغل موقع **السباعي** في الإتحاد، **علاء الأوسيه** رئيس مجلس إدارة البنك العقاري المصري العربي بإعتباره حاصل على أعلى الأصوات في الترتيب الذي يلي **السباعي** في الإنتخابات التي أجريت منذ أشهر عدة.

gērald genta



ريترو





منذ ١٨٩٠

جدة :

طريق المدينة ، هاتف : ٦٥١٩٧٠٠

التحلية ، هاتف : ٦٦٣٥٨٨٦

الرياض :

شارع الستين ، هاتف : ٤٧٧٨٢٩٠

العليا ، هاتف : ٤٦٠٣٠٠٩

مركز صحارى ، هاتف : ٤٥٢٠٥٠٦

www.mouawad.com




عبد الله الزامل

أحمد الزامل

مكيفات الزامل: إنجازات اليوبيل الفضي

تحتفل مكيفات الزامل هذا العام بمرور 25 عاماً من الإنجازات المتتالية. وللمناسبة تحدّث رئيس شركة مكيفات الزامل **احمد الزامل** عن البدايات وعن تأسيس المصنع العربي للتبريد في البحرين في العام 1975 بالتعاون مع **روبرت بتلر** الأميركي الذي كان يدير أعمال شركة فريدريك. وقال: "كنا ننتج في البداية نحو 25 وحدة يومياً وكان يستغرق إنتاج الوحدة بين 15 إلى 20 دقيقة وهي تستغرق اليوم 48 ثانية لإنتاج وحدة تكييف مجزأة أو مكيف شباك وذلك بفضل التكنولوجيا الحديثة والخبرة المكتسبة".

أما نائب الرئيس التنفيذي للشركة **عبد الله الزامل** فقال: "تشهد صناعة تكييف الهواء في منطقة الخليج تحولاً من استيراد الغالبية العظمى الى التصنيع محلياً. وما زالت مكيفات الزامل الشركة الوحيدة التي تقوم بتصنيع مجموعة متكاملة من المنتجات، حيث تنتج سنوياً ما يصل الى 440 ألف مكيف شباك و60 ألف وحدة تكييف مجزأة و36,5 ألف نظام تكييف مركزي. وفي الوقت الحالي يتم تصدير أكثر من 50 في المئة من منتجاتنا التي نقوم بتصنيعها في المملكة إلى أكثر من 35 دولة في جميع أنحاء العالم. إن صناعة تكييف الهواء تعتبر واحدة من أهم خمس صناعات في منطقة الخليج بعد البتروكيميائيات والنفط والغاز الطبيعي".

الشريك الإداري
أحمد لوته

"إنترفاكت" الاستشارية: "فن الحرب بين الشركات"

نظّمت شركة "إنترفاكت" الإستشارية، على مدى يومين في دبي، ندوة بحث بعنوان "فن الحرب بين الشركات"، وهي الأولى بين سلسلة ندوات حول جمع المعلومات التجارية التنافسية وكيفية منع تسرّب المعلومات، ضمن برامج الشركة التدريبية، التي تهدف إلى تقوية الوضع التنافسي لزبائنها من الشركات. وتوفّر "إنترفاكت" عدداً من الخدمات الإستشارية الأخرى، خصوصاً في مجال دراسة وضع الشركات في السوق، إعادة هيكلة أساليب العمل التجاري، بالإضافة إلى جمع المعلومات التجارية للمنافسة.

وتعتمد الشركة على شبكة عالمية واسعة من الاخصائيين، الذين يؤمّنون للزبائن موارد ضخمة، بهدف تقوية الوضع التنافسي لهؤلاء الزبائن في الأسواق العالمية، كما تنظّم دورات تدريبية، خصوصاً في مجال التنافس التجاري العالمي، تتبع فيها فلسفة تدريبية تجمع بين الأساليب التعليمية القديمة والتقنيات الحديثة، للتأكد من معالجة المواضيع المطروحة من كافة الجوانب، ما يساعد الشركات العالمية، على كسب ثقة زبائنها وعلى كسب موقع تنافسي صلب من خلال فهمها لمنافسيها في أسواق المنطقة.



جدّه: مشروع سياحي بـ 25 مليون دولار

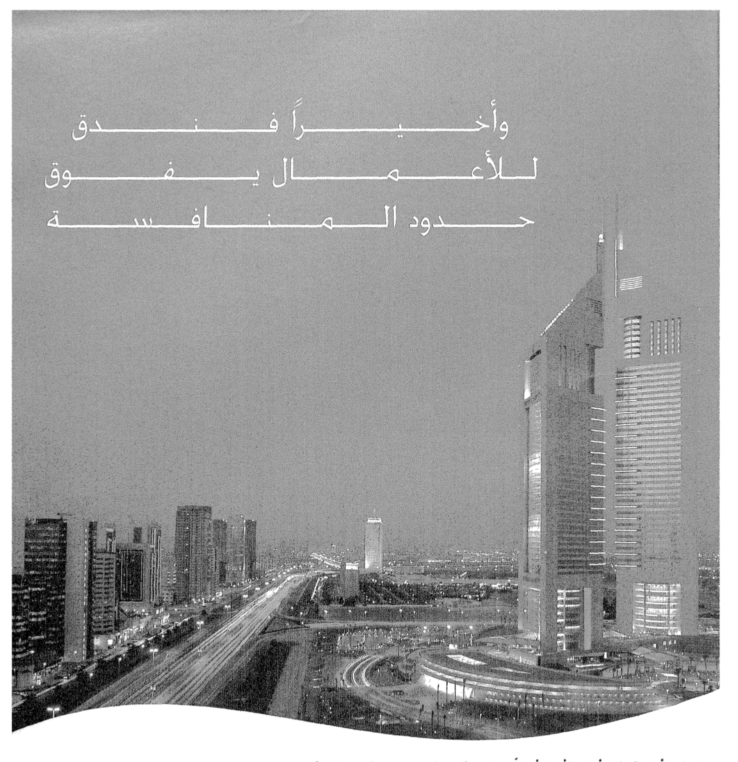
في سياق المشاريع السياحية المميزة التي تشهدها المملكة العربية السعودية، يُنفّذ في مدينة جدّه مشروع "جزيرة النورس" على قطعة أرض مساحتها 52 ألف م^2 تقع على الكورنيش البحري للمدينة بكلفة نحو 25 مليون دولار أميركي. تعود ملكية المشروع إلى **الشيخ عبد الرحمن الفقيه**، ومن المتوقع إنتهاء الأعمال فيه مع نهاية العام 2001.

يهتم بالناحية الهندسية في المشروع مكتب **الشيخ بيار الخوري**، ويتألف من: 93 وحدة سكنية، نادٍ صحي، مساحات خضراء، 4 مطاعم، حوضين للسباحة، بالاضافة إلى مجمل التجهيزات التي يتطلبها مشروع سياحي بهذا الحجم.

أسهم "اعمار" لغير المواطنين

بدأ مجلس إدارة إعمار العقارية تسجيل أسهم الشركة لغير المواطنين في سوق دبي المالية إعتباراً من 18 ايلول/سبتمبر الماضي.

وكانت الجمعية العمومية غير العادية لـ"إعمار" قررت تعديل المادة (7) من النظام الأساسي للشركة بما يسمح بتملك غير المواطنين 20 في المئة كحد أقصى من رأس مال الشركة. واتخذت الشركة بالتنسيق مع مسجل أسهمها بنك الإتحاد الوطني، كافة التدابير والإستعدادات اللازمة لتطبيق هذا القرار من حيث الحصول على الموافقات الحكومية المحلية والاتحادية ومن حيث الإجراءات الفنية لدى سوق دبي المالية والتنسيق معه لتسهيل عملية التطبيق لما يعود بالفائدة على كافة المستثمرين المعنيين.


وأخيراً فندق
للأعمال يفوق
حدود المنافسة



سوزان حسني مبارك تفتتح معرض المنتجات المصريّة

"إنّني أعتبر نفسي جندياً في جيش التطوّر الحضاري والتنمية الإجتماعية في مصر في المرحلة المقبلة".

هذا ما قالته عقيلة الرئيس المصري **سوزان حسني مبارك** خلال افتتاحها معرض الأسَر المنتجة الذي أقامته وزارة التأمينات والشؤون الإجتماعية، على هامش المؤتمر القومي للتنمية الإجتماعية، في مدينة نصر.

وتفقّدت **مبارك** منتجات خمس محافظات هي: القاهرة، الفيوم، دمياط، البحيرة ومطروح، وكان في إستقبالها بالإضافة إلى وزيرة التنمية والشؤون الإجماعية **د. أمينة الجندي**، رئيس الوزراء **د. عاطف عبيد** وكلّ من وزراء الإعلام، الصحّة، التعليم العالي، البيئة والماليّة.

أثنت **سوزان مبارك** على جودة منتجات السجّاد والتطريز، المفروشات، الموبيليا، الملابس الجاهزة والتي وصفتها بأنّها تحاكي مستوى المواصفات العالميّة.

وعلى هامش جولتها، تحدّثت عقيلة رئيس الجمهورية المصري إلى الصحفيين معتبرة أنّ المؤتمر القومي للتنمية الاجتماعية نجح في تقييم الإنجازات الإجتماعية التي حصلت في مصر خلال السنوات العشرين الماضية، ووضع بذلك آليّة جديد لتنفيذ سياسات التنمية الإجتماعيّة الشاملة في الفترة المقبلة، وأكّدت أنّ هدفها الكبير هو تحسين نوعيّة الحياة للفرد المصري، والارتقاء بمستوى المعيشة والخدمات على أسس واضحة.

وفي سؤال حول التحدّيات التي ستواجهها في خطّة التنمية الإجتماعيّة، قالت أنّ القضاء على الأمّية من منبعها هو التحدّي الأبرز بالنسبة لها، كذلك توعية الأسرة المصرية إلى ضرورة تحديد النسل للحدّ من مشكلة عمالة الأطفال في الشوارع.

وزير المالية الأردني وانجازات الخصخصة

أكد **د. ميشيل مارتو** وزير المالية أن الاقتصاد الأردني استطاع خلال الفترة الماضية تحقيق إنجازات كبيرة حيث تم تنشيط برنامج الخصخصة وتقديم المزيد من الحوافز للمستثمرين.

وأوضح الوزير في الكلمة التي ألقاها خلال الجلسة الأولى لمؤتمر الاقتصاديات العربية الذي نظمته مؤخراً مؤسسة يوروموني العالمية أن 50 في المئة من عوائد عملية الخصخصة يتم تخصيصها للبنية الأساسية والبُعد الاجتماعي في المملكة.

وقال أن الإنجازات التي حقّقها الأردن خلال الفترة الوجيزة الماضية جاءت أساساً نتيجة للشراكة مع المستثمرين المحليين والعرب والأجانب، وأضاف **الدكتور مارتو** ان الحكومة حررت قطاعات رئيسية مهمة في الاقتصاد، مثل الاتصالات والمطارات والموارد المعدنية وغيرها، وقدّمت حوافز كبيرة للمستثمرين للمشاركة في برنامج الخصخصة، مشيراً إلى أن المملكة أنشأت أربع مدن صناعية جديدة.

وأوضح أن الحكومة قدّمت العديد من الحوافز للمستثمرين حيث تم إلغاء الجمارك والضرائب على المشروعات التي تعمل في هذه المناطق، بحيث يلتزم صاحب المشروع بتقديم خمسة في المائة فقط من الأرباح لسلطة المنطقة الاقتصادية لتنمية الخدمات التي تقدّم للمشروعات.

فندق جديد في شارع فردان - بيروت

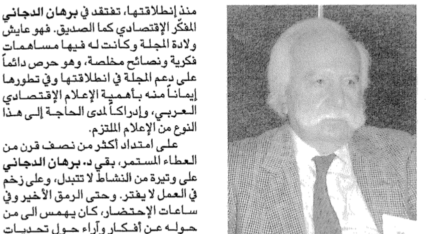
رجل الأعمال اللبناني **طه قليلات** يتّجه إلى إنشاء فندق جديد "فردان سويت" فئة 4 نجوم على قطعة أرض مساحتها نحو 1000 م2. يقع الفندق في منطقة فردان، قرب المركز الثقافي الروسي مقابل مبنى بنك الأهلي الأردني، بكلفة نحو 10 ملايين دولار أميركي لمساحة بناء تقارب الـ 10 آلاف م2 موزّعة على 70 غرفة، محلات تجارية ومطاعم شرقية وغربية.

وقد اهتم بالناحية الهندسية للمشروع مكتب الهندسة **دولي دبس بريدي** "A - Consult".



رسم للفندق الجديد

برهان الدجاني: الموقف والرأي



خسر العالم العربي الشهر الماضي شخصية مميزة تركت بصماتها في كل مدينة عربية وعلى العديد من المنابر والمحافل العربية والدولية.

لقد رحل الأمين العام للإتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة في البلاد العربية المرحوم **الدكتور برهان الدجاني**. وبرحيله يغيب نموذج فريد من نوعه في العمل العربي المشترك الذي حمل لواءه حتى آخر لحظة من عمره.

فمنصب **د. برهان الدجاني** لم يكن يوماً وظيفة كالوظائف، بل كانت وظيفته رسالة وقضية. وبالفعل ساهم في وضع أسس هذا العمل العربي المشترك، وفي بلورة الكثير من المشاريع المتعلقة بالتكامل الإقتصادي بين البلدان العربية. ولا غرو في ذلك، فالفقيد الكبير كان يعمل في هذا السبيل انطلاقاً من قناعاته الوحدوية ومن أفكاره القومية، كان مؤمناً بأنه حيث قصرت السياسة في بلوغ الأهداف، فإن الإقتصاد قادر على تحقيق التكامل وبلورة تكامل المصالح.

برهان الدجاني رجل موقف وصاحب رأي، وهو في الأول حاسم وصلب، وهو في الثاني عنيد لا يهادن. كان لإتحاد الغرف العربية الصمام والمرتكز، وكان للعاملين فيه القائد القدوة، يدينون له بالولاء ويستمدون منه الحماسة والعمل من دون كلل.

والكلام عن **برهان الدجاني** في رحيله يحمل على صفحات هذه المجلة معنى خاصاً، فـ"الإقتصاد والأعمال" التي رافقت مسيرة الإتحاد العام للغرف العربية منذ إنطلاقتها، تفتقد في **برهان الدجاني** المفكّر الإقتصادي كما الصديق. فهو عايش ولادة المجلة وكانت له فيها مساهمات فكرية ونصائح مخلصة، وهو حرص دائماً على دعم المجلة في انطلاقتها وفي تطورها إيماناً منه بأهمية الإعلام الإقتصادي العربي، وإدراكاً لمدى الحاجة إلى هذا النوع من الإعلام الملتزم.

على امتداد أكثر من نصف قرن من العطاء المستمر، بقي **د. برهان الدجاني** على وتيرة من النشاط لا تتبدل، وعلى زخم في العمل لا يفتر. وحتى الرمق الأخير وفي ساعات الإحتضار، كان يهمس الى من حوله عن أفكار وآراء حول تحديات مستقبل الإقتصاد العربي التي كانت هاجسه الدائم.

لقد كان مقرّراً أن يستريح الراحل الكبير في نهاية العام من مهام قيادة الاتحاد ليتفرغ للتأليف والكتابة علماً أن المكتبة العربية تزخر بالعديد من مؤلفاته القيّمة، لكن المناضلين كما يبدو، لا حق لهم بالتقاعد.. بل قدرهم النضال حتى الرمق الأخير ومقاومة المرض العضال..

يغيب **الدكتور برهان الدجاني** عن ساحة النضال الفكري والعملي، لكنه خالد، كأمثاله، بيننا بأعماله الكبيرة وسلوكه الثابت.

وأسرة "الإقتصاد والأعمال" التي آلمها المصاب تتقدم بأحر التعازي القلبية من أولاد الفقيد وأفراد عائلته سائلة له الرحمة والرضوان ولهم الصبر والسلوان.

النعي

إنتقل الدكتور برهان الدجاني الى رحمته تعالى عصر يوم الجمعة 15 ايلول/سبتمبر، ووري جثمانه في مقبرة العائلة في بناعور – الأردن في 16 منه. وقد نعى الفقيد كل من:

الأمانة العامة للإتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية، الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة في لبنان، رئيس الاتحاد عدنان القصار، رئيس مجلس أمناء مؤسسة الدراسات الفلسطينية ومديرها العام والعاملون في المؤسسة وفي مركز دراسات الوحدة العربية، رئيس وأعضاء النادي الثقافي العربي في بيروت.

وجرى تقبّل التعازي بالفقيد في مقر الأمانة العامة (بيروت) وفي مقر غرفة التجارة والصناعة (بيروت).



الدجاني يتوسط من اليمين: عدنان القصار، بدر الدين الشلاح، عبدالله الزاخم وراتب الشلاح



لقد وصلت. خدمة هاتفية متفوّقة
تعمل في أي مكان.

أقل من ١٠ ٪ فقط من مساحة المملكة العربية السعودية، تشملها تغطية الشبكة الجوالة الحالية.

الآن، ومع إطلاق جلوبلستار السعودية ستبقى دائماً على اتصال.

جلوبلستار السعودية هي خدمة هاتفية جوالة جديدة تعمل على شبكتين وتمنحك تغطية ١٠٠ ٪ في المملكة العربية السعودية.

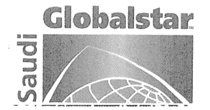
إنها تعمل كخدمة هاتفية جوالة في المناطق التي تشملها تغطية جي اس ام، وعبر الأقمار الاصطناعية في كل مكان آخر في المملكة.

إنها سهلة، موثوقة وفي كل مكان.

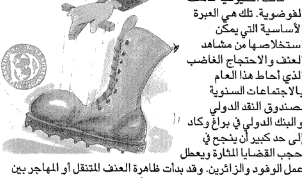
احصل على تغطية ١٠٠٪ وذلك بالاتصال

بجلوبلستار السعودية على الرقم ١٤٧٤٨٨٢٨ ٠١. اليوم.

دائماً على اتصال.



من يقف وراء الفوضويين؟



ماتت الشيوعية عاشت الفوضوية. تلك هي العبرة الأساسية التي يمكن استخلاصها من مشاهد العنف والاحتجاج الغاضب الذي أحاط هذا العام بالاجتماعات السنوية لصندوق النقد الدولي والبنك الدولي في براغ وكاد إلى حد كبير أن ينجح في حجب القضايا المثارة ويعطل عمل الوفود والزائرين. وقد بدأت ظاهرة العنف المتنقل أو المهاجر بين القارات منذ أن شهدت مدينة سياتل الأميركية مظاهر احتجاج واسعة، لكنها أكثر مسالمة على النظام العالمي الجديد، وقد نجحت الظاهرات والاحتجاجات الحاشدة، إضافة إلى موقف الدول النامية، في قطع الطريق على عدد من مشاريع المعاهدات التي اعتبرت مجحفة بحق الدول الفقيرة ومحابية للشركات الكبرى. وأدى نجاح احتجاج سياتل، من دون شك، إلى تشجيع القوى الراديكالية الجديدة على إعادة الكرة والسعي لتحويل هذا النوع من "العمل المباشر" كما يسمونه، إلى الأسلوب الأهم في معارضة النظام العالمي الجديد ورموزه ومؤسساته المختلفة. وآخر الأمثلة كان حملات الاحتجاج الواسعة على ارتفاع أسعار الوقود في بعض الدول الأوروبية. وهذه القوى، التي ما زالت في موقع الأقلية، تعتبر أن اللجوء إلى الاحتجاجات العنيفة السبيل الوحيد لما تعتبره أنه خنوع القوى والأحزاب التي كانت تعد يوماً في صف المعارضة للنظام الرأسمالي (كالأحزاب الشيوعية والاشتراكية) لكن التي تخلت بعد انهيار الاتحاد السوفييتي عن راديكاليتها السابقة بل سعت إلى الحكم مثلها مثل غيرها من الأحزاب.

لكن إذا كانت الأفكار التي تحرّك هذه الجماعات قابلة للنقاش وتنتمي عموماً إلى تيار العالم الثالث المناهض للدول الغربية والشركات المتعددة الجنسية، فإن المشكلة التي تواجهها حتى الآن هي عدم تجانسها كما ظهر بوضوح في براغ، إذ كانت أكثرية المحتجين من الحركات المعتدلة التي تسعى إلى التنبيه لمخاطر العولمة، وبعض هذه الحركات تضم مثقفين كباراً وصحفيين وفنانين وأساتذة في الجامعات الشهيرة. لكن أقلية لا يتجاوز عددها أربعة إلى خمسة آلاف من الفوضويين تمكنوا من اختطاف المناسبة وتحويلها إلى ساحة حرب متطورة مع قوات الشرطة التشيكية التي كانت مصممة على إحباط مسعى المتطرفين لتعطيل أعمال الاجتماعات السنوية.

وتضمّ القوى المعارضة للنظام العالمي الجديد في الواقع خليطاً واسعاً من الجماعات الصغيرة من بينها الجماعات المعادية للنازية الجديدة أو الحركات التقدمية أو أنصار البيئة أو بقايا الشيوعيين واليساريين الذين رفضوا تحول أحزابهم إلى الاعتدال. لكنها، كما يحدث دوماً اجتذبت إلى مناسباتها جماعات أخرى من الحركة الفوضوية التي زادت من قوتها في العالم الغربي بعد أن سعت لملء الفراغ الذي تركه سقوط الحركة الشيوعية. والحركة الفوضوية العالمية منظمة تنظيماً جيداً ولها إطار عالمي للتنسيق بين أعضائها وتخطيط عمليات الاحتجاجات وتنظيمها ونقلها من مكان إلى آخر. والملفت أن العديد من هؤلاء الفوضويين "متفرغون" للشغب ويسافرون بالطائرة بالألوف بل أصبح لديهم لباس شبه موحد، الأمر الذي جعل البعض يسمونهم "فوضويو الشمبانيا" وجعل قادة الاحتجاج في براغ يتنصلون منهم ويدينون أعمالهم بشدة. لكن بعض الحصيفين يذهب إلى أبعد من ذلك فيطرح السؤال حول الجهات التي تقف وراء هؤلاء أو تسعى للتأثير عليهم... هل هناك قوى تشجع هذا النوع من الاحتجاج لتأليب الرأي العام في الغرب وفي العالم على معارضي النظام الجديد وإظهارهم بمظهر التوحش والعنف، أي إظهارهم بمظهر من لا توجد لديه قضية حقيقية، وبالتالي طمس الخلاف المتشعب في غبار المشاجرات وقنابل المولوتوف والغازات المسيلة للدموع؟

البنوك المصرية: المال السائب ..

رجال أعمال بارزون في مصر يهربون فجأة ويتركون تلالاً من الديون لا يبدو في الظاهر أن هناك أملاً في استردادها والسبب بسيط وهو أن هذه الديون غير مغطاة بضمانات كافية أو هي مغطاة بضمانات ثبت عند الفحص أنها وهمية وأنها مقوّمة تقييماً لا علاقة له بالواقع. لكن إذا كان الذين اشتهرت قصتهم وذاعت هم حتى الآن سبعة أو ثمانية من الكبار، فكم هم الذين يحزمون حقائبهم ويستعدون للحاق بالهاربين غداً أو بعد غد؟

وكم هو عدد رجال الأعمال الأقل شهرة، لكنهم مع ذلك يسبّبون صداعاً وأرقاً شديدين بدورهم لإدارات المصارف التي اقترضوا منها؟ هل هم بالمئات؟ الألوف؟ أم عشرات الألوف؟

المصريون الذين تابعوا بدهشة مسلسل فرار المليونيرات إلى الخارج انقسموا بين من يتهم الركود الذي باغت العديدين وبين اتهام رجال الأعمال أنفسهم إما بسوء الإدارة والرعونة في التوسع واقتراض الأموال وإما بسوء النية بمعنى أنهم اقترضوا الأموال مع نية تهريبها إلى منتجعات اليونان أو إسبانيا وعدم سدادها عند استحقاقها. الملفت أن القليل من الناس توجه باللوم الشديد للبنوك ولإداراتها التي قامت بإقراض مئات الملايين لأشخاص لم تكن لهم أية أهلية أو ملاءة تبرّر إهدارهم تلك الملايين. وقد كشفت الأزمة في حقيقتها عن وجود مشكلة كبيرة في إدارات البنوك المصرية عموماً وليس فقط بنوك القطاع العام، وجوهر هذه المشكلة يعود إلى عدم رسوخ التقاليد المصرفية وضعف المهارات المصرفية المخولة تقييم المخاطر أو فساد هذه الإدارات واستعدادها للتواطؤ مع المقترضين.

وهناك أيضاً النفوذ السياسي، كما أظهرت فضيحة "نواب القروض". والنفوذ السياسي موروث من عهد سيطرة الدولة، أي السياسيين، على الاقتصاد ومؤسساته الاقتصادية.

وقد أورثت تلك المرحلة التي ما زالت مستمرة بالكثير من سماتها إدارات مصرفية مسيّسة أو ضعيفة ومستعدة لتنفيذ الأوامر خوفاً على مصالحها ومواقعها. وهذا الإرث واضح في معضلة الديون الهالكة لشركات القطاع العام التي كانت تقترض ساعة تشاء وبقرار سياسي من المصارف الحكومية. والواضح أن التحولات الاقتصادية المهمة التي شهدتها مصر، لم تصل بعد إلى المصارف خصوصاً الحكومية التي بعد أن كانت تقرض شركات القطاع العام بسخاء، أصبحت تتصرف



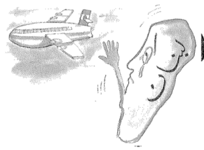
رشيد حسن

بالسخاء نفسه تجاه بعض رجالات الساعة من الأسماء الكبيرة. وكلا الظاهرتين هما في الحقيقة وجهان لعملة واحدة هي عملة التبعية للنفوذ عاماً كان أو خاصاً. ولكل عهد دولة ورجال، والمليونيرات الفارين هم في النهاية رمز للقوة الجديدة. والعديد من مديري البنوك يسارعون لإرضائهم لأسباب شتى بعضها معروف وبعضها الآخر غير معروف.

الملفت أيضاً أن الكثير من حوادث الهرب أصابت أيضاً عملاء بنوك القطاع الخاص، وهذا يعني أن هذه البنوك رغم كونها أكثر فعالية وربحية بكثير من بنوك القطاع العام فإنها تعاني كغيرها من ضعف التقاليد المصرفية وثقافة تقييم المخاطر والحيطة وتحقيق الأرباح للمساهمين. كل ذلك يجري في وقت تواجه الطبقة الوسطى وصغار رجال الأعمال وبعضهم جديون ومبدعون صعوبات في الاقتراض تظهر عدم أهلية الكثير من البنوك لبناء خدمات التجزئة وتنويع مصادر الدخل عبر توسيع حقيقي لقاعدة الاستخدامات. ومعروف أن توسيع قاعدة الإقراض واستخدامات الموارد هو الضمانة الأكبر لتوزيع المخاطر وتقليص الاعتماد على "الأسماء".

يبقى القول أخيراً أن المستفيد الأول من فضائح الهاربين والديون المتعثرة هو بطبيعة الحال البنوك الأجنبية أولاً ثم بعض البنوك المصرية الخاصة الناجحة.

الهجرة اللبنانية الجديدة



السياسيون في لبنان مشغولون بمن سيؤلف الحكومة الجديدة وإذا كانت ستضم تكنوقراط ومن هي الأسماء المتداولة وكيف ستكون العلاقة بين قادة البلاد وهل ستكون "منفتحة" أو "حذرة" إلى آخر ما هنالك من التكهنات والجدالات. لكن في هذه الأثناء يزداد عدد الشباب اللبنانيين الذي يهاجرون كل أسبوع نهائياً من البلد إلى بلدان "العالم الجديد" في الولايات المتحدة وكندا وأستراليا. المحظوظون فقط هم الذين يجدون عملاً لهم في الخليج فتكون هجرتهم بالتالي مؤقتة نسبياً ونوعاً من العمل في الخارج أكثر منه هجرة نهائية.

إقرأ أي من صحف الإعلانات المبوّبة التي ازدهرت بقوة في أيام الضنك والركود، فتجد فيها مرآة حقيقية للأزمة العميقة وتفسيراً لحال القنوط الذي يصيب العديد من اللبنانيين.

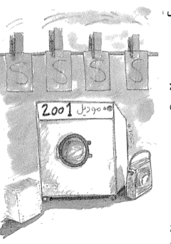
فإعلانات تسهيل الهجرة إلى الخارج لا يوازيها إلا إعلانات تصفية المحلات التي تعرض بيع مجموع المعدات "بداعي السفر" وكذلك بيع أثاث كامل للبيوت وسيارات ومعدات وأمتعة خاصة.

وتحدّث إلى أي من خريجي الجامعات بما في ذلك الجامعات العريقة في لبنان، فتسمع منه أنباء مذهلة عن حجم النزف البشري لموارد لبنان النادرة وهم الخريجون والفنيون وبعض رجال الأعمال والمبدعين الذين سئموا الانتظار وفقدوا الثقة بالسياسيين وقدرتهم على إخراج البلاد من الركود العميق الذي تعيشه.

يبدو أن أخبار الهجرة أصبحت من الدقة والخطورة، ما دفع السلطات اللبنانية إلى وقف نشر أخبار حركة المغادرين والقادمين التي تظهر الرصيد الصافي للمهاجرين شهرياً. والإحصاءات المحافظة تقدّر أن اللبنانيين الذين هاجروا في العقد الماضي (أي بعد انتهاء الحرب وإحلال السلم الأهلي) يزيد عددهم على 800,000 شخص. وهذا رقم مرعب لأنه يمثل عملياً أكثر من 22 في المئة من حجم السكان البالغ عددهم نحو 3,5 ملايين نسمة. بل أن خطورة النزف ودلالاته تتجاوز موضوع العدد لأن الهجرة اللبنانية الجديدة تصيب في الغالب فئة المتعلمين والشباب وأصحاب المهن والأعمال وليس اليد العاملة غير الماهرة، إذ أن الأسواق المتقدمة في أميركا وأستراليا تشجع فقط هجرة هذه الفئة دون غيرها.

المشكلة الإضافية بالطبع، هي أن تباطؤ النمو في دول الخليج خلال السنوات الماضية والضغط المتزايد لإحلال أهل البلاد محل الوافدين يقلّص أكثر فأكثر فرص العمل التي كانت وافرة في الماضي في دول النفط. وانسداد المنافذ الخليجية أصبح أهم سبب لتحول الهجرة اللبنانية مجدداً إلى العالم الجديد وتحوّلها أكثر فأكثر من هجرة عمل إلى هجرة نهائية.

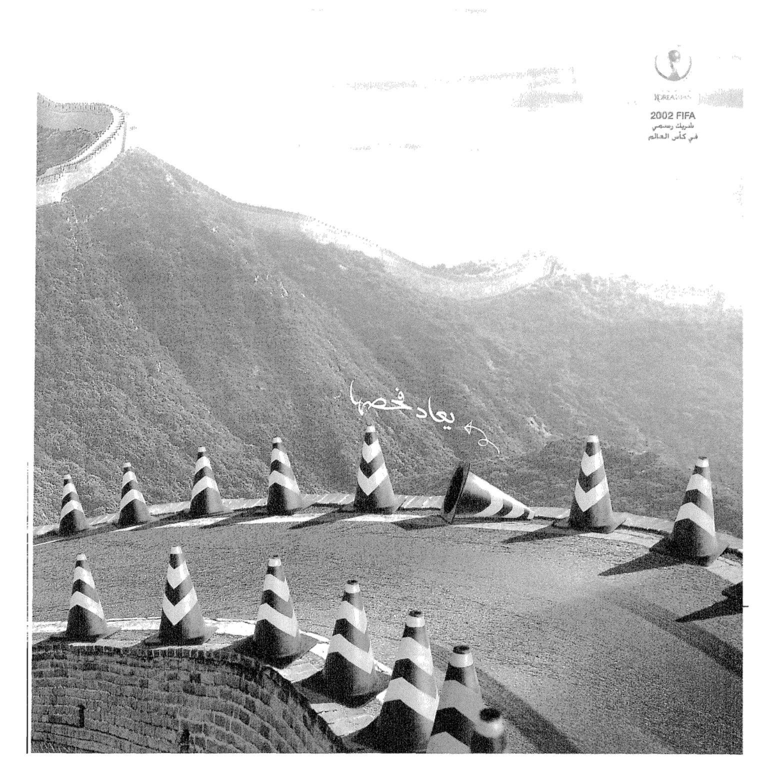
لماذا تخاف أوروبا من العام 2002؟



تضمّن تقرير متداول داخل مجموعة العمل الدولية الخاصة بمكافحة تبييض الأموال تنبيهاً خاصاً إلى الخطر الجدي الذي يمثّله التبديل المتوقع للعملات المحلية الأوروبية بعملة "اليورو" خلال العام 2002. ومن المعروف أن الاتحاد الأوروبي أقرّ في أول كانون الثاني/ يناير 1999 اعتبار اليورو العملة الوطنية للاتحاد على أن تبقى العملات الوطنية للدول المنضمة إلى الاتحاد النقدي على عملاتها الورقية والنحاسية خلال فترة انتقالية تنتهي في آخر حزيران/ يونيو 2002. أي أنه وابتداء من أول كانون الثاني/يناير 2002، ستبدأ هذه الدول بسحب عملاتها الوطنية من السوق وستضع محلها في التداول أوراقاً نقدية وقطع نقود نحاسية مقومة بـ "اليورو" الذي سيصبح عندها العملة الوحيدة المتداولة في الاتحاد الأوروبي. فمن المفروض أن تنتهي عملية التبديل الشاملة وسحب المليارات من النقود الورقية المحلية من السوق، في آخر حزيران/يونيو 2002.

المشكلة كما تراها السلطات الأمنية الأوروبية هي أن فترة الأشهر الستة التي ستخصص لسحب العملات المحلية وإحلال اليورو محلها ستمثل فرصة ذهبية للعصابات الدولية والمحلية لتبييض أموال الجريمة التي تحصل عليها، وذلك من خلال التقدم لتبديل النقود السابقة بعملة اليورو وإخفاء ذلك النشاط تحت ستار الحجم الهائل من الأموال التي سيتم تبديلها. كما أن الجهات الأوروبية حذرت من إعادة إصدار فئات نقدية كبيرة في بعض الدول الأوروبية مثل الورقة من فئة الـ 500 يورو المتوقع إصدارها العام 2002 على غرار ورقة الـ 500 مارك في ألمانيا أو على غرار أوراق نقدية مماثلة تصدرها هولندا.

لكن من جهة أخرى فإن إلغاء 11 عملة وطنية أوروبية واستبدالها بعملة واحدة سيلغي جزءاً أساسياً من دور مكاتب تبديل العملة والتي يعتقد أنها تلعب دوراً مهماً في نشاطات التبييض. ■



البحـــث الـــدؤوب عن الكمـــال

في هيونداي، كرسنا جهودنا لتصميم وبناء سيارات مولين اهتمامنا لأدق التفاصيل وأعلى مستويات الجودة. لذلك فإننا لا نتوقف أبداً عن فحص سياراتنا التي نصنعها. إننا نستمر دائما بالبحث عن سبل تحسين أداء واعتمادية سياراتنا. ولا نألوا جهداً لتعلم المزيد. هذا البحث المتواصل للتفوق في صناعة السيارات هو الذي يؤهلنا لبناء سيارات لا تشبع رغباتك فحسب بل تحقق أحلامك أيضاً. سيارات هيونداي الجديدة. سريعة التجاوب، إعتمادية وفي متناول الجميع. إنها التناغم المتكامل لكل ما تحتاجه في سيارة.

www.hyundai-motor.com





كتب رشيد حسن

أياً كانت شخصية الرئيس المقبل للحكومة اللبنانية، فإن الأمر الأكيد أن قلائل هم الذين سيحسدونه على موقعه أو يتمنون الجلوس في مكانه. فعندما كان لبنان مزدهراً، كانت مسؤوليات رئيس الحكومة تتعلق بالحفاظ على الازدهار وإدارة البلاد كما يدار أي عمل ناجح. وكان الاقتصاد يوماً من الغنى ووفرة الموارد بحيث يمكنه شراء الوقت وتغطية الأخطاء وبعض جوانب سوء الإدارة التي لا بدّ منها في أي حكم ديمقراطي. أما الآن فقد اختلف الوضع بعد أن افتقر الاقتصاد وأصبح مديناً حتى ما فوق أذنيه، كما يقال، من دون أن يكون في الأفق بوادر تحول في الحظوظ اللبنانية. وفي مثل هذا الوضع، فإن مهمة أي رئيس وزراء مقبل هي إنقاذ سفينة الاقتصاد من الغرق قبل فوات الأوان ووقف سيل الأنباء السوداء والمؤشرات السلبية التي تتوالى كل يوم على صدر الصحف الرئيسية وفي وسائل الإعلام. ومثل هذا الإنجاز قد يستحقّ، لو تحقّق، وصف الإعجاز إذا أخذ في الاعتبار التعقيد الكبير للوضع اللبناني والصعوبة الكبيرة التي ستواجه أي رئيس وزراء في تطبيق إجراءات علاجية قاسية بسبب تركيبة البلد السياسية والطائفية، وما يبدو من عدم إدراك القيادات السياسية بالقدر الكافي لخطورة الوضع.

قبل ست أو سبع سنوات، كان لبنان يواجه المستقبل بثقة كبيرة مراهناً في وقت واحد على تبدل جذري في المعطيات الإقليمية نتيجة لاتفاق سلام شامل بدا قريباً بين العرب والدولة العبرية، وكذلك نتيجة لاستكمال إعادة الإعمار بحيث يكون البلد جاهزاً للعب دوره بفعالية في اقتصاد السلام والديناميكية الإقليمية الجديدة.

الدين العام تجاوز عتبة الـ 21 مليار دولار وتكلفة خدمته أصبحت تفوق كل إيرادات الخزينة

لكن، وفي مثال جديد على مدى حساسية الوضع اللبناني للمعطيات الخارجية، فإن السلام لم يتحقق، بل هو يبدو الآن بعيداً أكثر من السابق، كما أن مناعة الاقتصاد وقدرته على الاحتمال تراجعت سنة بعد سنة وتراجعت معها هوامش المناورة والتحرك أمام الحكومات اللبنانية المتعاقبة.

بتعبير بليغ لأحد الاقتصاديين اللبنانيين الذين ساهموا في وضع خطط التصحيح المالي في لبنان، وهو الدكتور مكرم صادر (أمين عام جمعية مصارف لبنان) فإن الاقتصاد اللبناني وقع على الأرجح في فخ الدين الذي يعاني منه عدد من الدول النامية. وينطبق هذا الحكم من الناحية المالية على كل دولة تصبح مديونيتها العامة أكبر من طاقة الاقتصاد على خدمة الدين والاستمرار في النمو في آن. وعندما يحصل ذلك، فإن الاستنزاف الدائم لخدمة الدين يعطل النمو

ويحوّل العجز في الموازنة العامة إلى ظاهرة مزمنة، بل قد يفاقمه باستمرار، الأمر الذي يضيف بدوره إلى الدين العام ويستنزف المزيد من طاقة النمو وعافية الاقتصاد.

وإذا كان **صادر** يُعتبر تقليدياً أشدَّ قسوة في تحليله للوضع الاقتصادي، فإن الملفت هو أنه لم يعد وحده في خانة التشاؤم، إذ أنضم إليه اقتصاديون معروفون بميلهم أكثر من غيرهم للتفاؤل مثل **الدكتور فردي باز** الذي نشر مقالاً في صحيفة السفير اللبنانية بتاريخ 16 أيلول/سبتمبر الماضي اعتبر فيه أن لبنان ربما "دخل في دوامة من الركود المستديم" سببها تجاوز خدمة الدين لقدرة الاقتصاد. وحذّر **باز** من أن خدمة الدين العام أصبحت (في حزيران/يونيو من العام الجاري) تتجاوز 16 في المئة من الناتج المحلي، كما أنها أصبحت تفوق إيرادات الموازنة الحكومية لتبلغ 103 في المئة من مجموع الإيرادات.

ومن أجل إعطاء فكرة موجزة عن المأزق، يكفي القول أن العجز في الميزانية العامة للدولة بلغ نحو 53 في المئة من الإجمالي في الأشهر الستة الأولى من العام وأن الحكومات المتعاقبة لم تنجح حتى الآن في الحدّ منه وإعادته إلى معدلات مقبولة ترفع الضغط الشديد عن الاقتصاد. في الوقت نفسه، تجاوز الدين العام عتبة الـ 21 مليار دولار علماً أن الدين الخارجي منه يقارب الـ 6 مليارات دولار أو نحو 28 في المئة من المجموع. ومن العوامل التي تزيد من الضغوط على الدولة اللبنانية ما يبدو من قلق مؤسسات التصنيف الدولية على الوضع اللبناني والذي ترجم مؤخراً بخفض التصنيف الإقتراضي للبنان من قبل المؤسستين الرئيسيتين وهما "ستاندرد أند بورز" و"موديز". والملفت أن المؤسستين حذّرتا من أنهما وضعتا لبنان تحت المراقبة وأنهما قد تخفضان أهليته الاقتراضية إلى معدلات محرجة وسلبية إذا لم تحمل ميزانية العام 2001 الموعودة، مؤشرات واضحة ومطمئنة على أن الدولة اللبنانية أمسكت بزمام الوضع وبدأت تطبيق برنامج تصحيح جذري يعيد العافية إلى المالية الحكومية.

ومع دخول الوضع الاقتصادي والمالي في لبنان حالة الخطر أو "دوامة الدين والفقر" كما عبّر أحد الاقتصاديين أصبح عامل الوقت أكثر من أي وقت مضى عاملاً حرجاً وحاسماً في المعادلة، أي أن السرعة والحسم

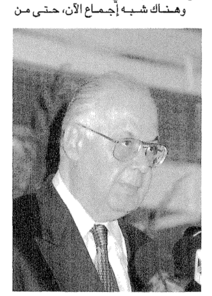


الرئيس اميل لحود

في المعالجة أصبحتا بأهمية العلاج نفسه بل أهم، إذ ما الفائدة من الإتيان بالعلاج إلى المريض بعد أن يكون وضعه قد اصبح أشد خطراً بحيث لم يعد العلاج يجدي نفعاً. فالواضح حسب الاقتصاديين اللبنانيين المطّلعين أن الوضع المالي في لبنان لا يمكن أن يستمر على حاله من دون انهيار قد يُعيد الضغوط الشديدة على الليرة اللبنانية ويعيد الاقتصاد بصورة نهائية إلى الدولرة التامة على النمط الكولومبي.

وهناك شبه إجماع الآن، حتى من السياسيين غير المعروفين بحساسيتهم الشديدة للاقتصاد، على أن المهمة الأولى للحكومة اللبنانية المقبلة ستكون إعلان برنامج إنقاذ اقتصادي ومالي يتضمن أجوبة حاسمة ومطمئنة تعيد الثقة بالوضع وتدشّن مسيرة التعافي. ولا يهم إذا كان التعافي سيأخذ خمس سنوات أو أكثر، فالمهم هو أن تقوم الحكومة المقبلة بوضع حدٍ نهائي لتفاقم العجز الحكومي وبالتالي وقف الحلقة المفرغة للعجز والدين.

وظهر التقدير المتزايد للوقت لدى



الرئيس د. سليم الحص



الرئيس رفيق الحريري

اللبنانيين في الانتقادات التي تعرضت لها حكومة الرئيس سليم الحص والتي تركّزت على إضاعة سنتين ثمينتين بسبب الغرق في المشاحنات السياسية وتعليق الآمال غير الواقعية على خفض العجز وزيادة الإيرادات. ورغم النوايا المخلصة للحكومة، فإنها لم تحقّق ما وعدت به، بل ازداد الوضع تفاقماً، الأمر الذي أفسح في المجال لاتهامها بإضاعة سنتين ثمينتين في وضع لم يعد يحتمل إضاعة ولو يوم واحد. ويضيف هؤلاء أن أحد الدلائل على السياسة المترددة التي اتبعتها الحكومة تفويتها فرصة عقد اتفاقات مع شركات الخليوي كانت ستحقق للخزينة واردات قد تتجاوز الـ3 مليارات دولار في العامين المقبلين.

لكل هذه الأسباب، أصبح على رئيس الحكومة المقبل أن يحقق إنجازاً قد يكون أقرب إلى الإعجاز، إذ أن عليه أن يخفض عجز الخزينة اللبنانية من مستواه الكارثي الحالي (53 إلى 54 في المئة حسب إحصاءات الأشهر السبعة الأولى من السنة) إلى معدل مقبول يجب حسب الاقتصاديين أن لا يتجاوز 30–35 في المئة في السنة المالية المقبلة.

من أجل ذلك، تحتاج الدولة إلى زيادة مواردها زيادة كبيرة، وهي المسألة التي تحتاج إلى من يحلها لأن من غير المأمول خفض الإنفاق الذي ليس في إمكانه على الأرجح أن يساهم في خفض العجز لأنه محصور في النفقات الجارية وخدمة الدين العام. وكلاهما لا يدعان مجالاً كبيراً للتوفير،

إعادة هيكلة مالية الدولة عبر الخصخصة تحتاج إلى دعم واضح من القيادات السياسية

وهذا باستثناء خدمة الدين التي يتوقف خفضها على تراجع الفوائد، لكن من أجل خفض الفوائد لا بد أولاً من خفض الدين وبالتالي خفض الطلب الحكومي على المزيد من الاستدانة.

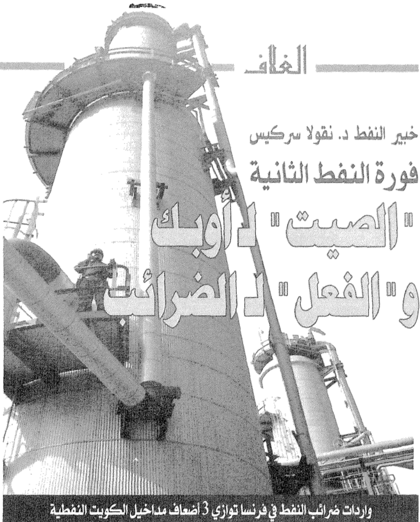
لهذا السبب، فإن الحكومة المقبلة ستحتاج إلى اتخاذ قرارات ستراتيجية صعبة تتعلق بإعادة هيكلة المالية العامة بما يؤدي سريعاً إلى خفض الدين العام إلى نسبة لا تتجاوز الـ80 في المئة من الناتج المحلي. وقد أصبح النجاح في هذه المهمة متوقفاً على خيارات هي بطبيعتها سياسية مثل خصخصة شبكة الهاتف الثابت التي تمتلك نحو 1,3 مليون خط وقاعدة من 750 ألف مشترك وتبلغ إيراداتها السنوية أكثر من 400 مليون دولار، أو خصخصة شبكة الكهرباء بعد تحسين أدائها ووقف أعمال السرقة والتعليق غير القانوني على الخطوط، وهو ما قد يحقق للدولة حسب الخبير مروان اسكندر نحو ملياري دولار. أضف إلى ذلك، خصخصة شركة الطيران الوطنية (الميدل إيست) التي توظف نحو 4500 شخص بينما لا تسيّر أكثر من تسع طائرات. ويقدر الاقتصادي مروان اسكندر أن في إمكان الحكومة تحقيق نحو 3 مليارات دولار من تحويل العقود الحالية مع شركتي الهاتف الخليوي إلى امتيازات تشغيل لمدة 20 عاماً مع إدخال شركة ثالثة إلى السوق، كما أن في إمكانها تحقيق 6 مليارات دولار من خصخصة شبكة الهاتف الثابت ونحو ملياري دولار من خصخصة الكهرباء، ونحو مليار دولار من تطبيق ضريبة القيمة المضافة على المشتريات. وهذه هي المؤسسات والبنود الأهم التي تقدم فرصاً حقيقية للحكومة المقبلة لزيادة الإيرادات وإعادة هيكلة المالية العامة، علماً أن هناك مؤسسات عدة يمكن النظر في خصخصتها بنجاح إلا أنها ليست مرشحة لذلك في المدى القريب.

لكن كل الملفات المتعلقة بخفض العجز ومعالجة العلل المالية التي تكاد تفتك بالبلد، يحتاج فيها القرار الحكومي إلى دعم واضح وغير ملتبس للسياسيين وخصوصاً القيادات التي تمثّل الفئات الاجتماعية التي قد تتضرر من العلاج. أما حضور "التكنوقراط" في الوزارة فلم تعد له لهذا السبب أهميته الكبيرة بدليل أن حكومة الرئيس الحص لم تكن مفتقرة إلى التقنيين ولا إلى الحلول التقنية (وقد كان لديها العديد من الخيارات والبرامج المفصّلة) لكنها افتقرت كما أثبتت التجربة إلى الأوزان السياسية التي كان يمكن أن تدعمها من الداخل بدلاً من أن تصب عليها النقمة من الخارج. وهذا ربما هو السبب الأهم في الدعوة المتزايدة إلى حكومة اتحاد وطني تتمثّل فيها القيادات السياسية الرئيسية في البلاد، ذلك أن الرئيس المكلّف يعلم جيداً أنه لا يمكن أن يبحر في البحر الهائج للإصلاح المالي والهيكلي في سفينة فارغة ومن دون بحارة ماهرين يعضدونه ويساعدونه في المنعطفات الدقيقة، أو كأن اللبنانيين يحتاجون في هذه المرحلة الدقيقة من تاريخهم إلى "وحدة وطنية" حقيقية حول أي حلول صعبة وغير شعبية قد يقتضي اللجوء إليها. أو قل إلى "اتفاق طائف" اقتصادي يحدد خيارات الإنقاذ ويوزع التضحيات بين اللبنانيين ثم يفرض على الجميع بما في ذلك القيادات السياسية والنقابية الالتزام بها. وقد تكون هذه هي الفرصة الأخيرة للسياسيين اللبنانيين ليثبتوا أنهم تحولوا بالفعل من قادة ميليشيات فئوية ذات نظر قصير، إلى قيادات سياسية تحسن بناء المستقبل. ■

تعمّق الركود اللبناني

أورد التقرير الاقتصادي لـ بنك عوده عدداً من المؤشرات التي تدل في نظر المحلّلين على تعمّق الركود الاقتصادي في لبنان، ومن هذه المؤشرات التي تغطي الأشهر الستة الأولى من العام 2000:

1. تراجع إنتاج الكهرباء بنسبة 3,6 في المئة.
2. انخفاض الاستثمارات الموظفة في الوحدات الصناعية الجديدة بنسبة 18,3 في المئة.
3. تراجع التسليفات المصرفية للصناعة والزراعة بنسبة 52 في المئة من 83 مليون دولار إلى 40 مليوناً، علماً أن الرقم في حد ذاته يكاد لا يذكر من حيث أثره المتوقع على خلق فرص العمل أو الناتج المحلي.
4. تراجع استيراد الآلات بنسبة 13,9 في المئة.
5. انخفاض تسليمات الإسمنت بنسبة 21 في المئة.
6. تقلص المساحات المشمولة برخص البناء بنسبة 17,2 في المئة.
7. انخفاض الواردات من السلع الوسيطة بنسبة 8,2 في المئة.
8. بقاء مؤشر التضخم قريباً من الصفر (0,3 في المئة ما يدل على جمود الطلب).
9. عدم تجديد قسم من التجار لمخزونهم من البضائع.
10. تراجع حجم الواردات بنسبة 2 في المئة.



خبير النفط د. نقولا سركيس

فورة النفط الثانية

"الصيت" لأوبك و"الفعل" لـ الضرائب

واردات ضرائب النفط في فرنسا توازي 3 أضعاف مداخيل الكويت النفطية

يشهد قطاع النفط تغيرات جذرية إن في طبيعة الإنتاج أو في معطيات السوق.
ومن الواضح أن قواعد السوق النفطية تبدو حالياً أكثر تعقيداً من مجرد عاملي العرض والطلب اللذين طالما حدّدا مستويات الأسعار العالمية. ومن الملفت أيضاً أن دور هذه المادة في الاقتصاد العالمي، يتضاءل بحيث أن ارتفاع الأسعار لم يؤثر كثيراً على مستويات التضخم في معظم دول العالم المتطورة.

"الاقتصاد والأعمال" التقت الدكتور نقولا سركيس خبير النفط العربي المقيم في باريس وناشر مجلة ARAB OIL & GAZ (AOG) في حوار تناول تحليل الجوانب العديدة لظاهرة ارتفاع أسعار النفط الخام وموقف أوبك والدول المستهلكة كما تناول توقعاته بشأن "الأزمة" الحالية ومستقبل الأسعار. وهنا الحديث:

لأول مرة منذ العام 1973 تتوجه أصابع الاتهام إلى حكومات الدول المستهلكة للنفط لمساهمتها في رفع أسعار المحروقات بسبب حجم ونسب الضرائب التي تضعها على هذه المواد. ما هي العوامل التي أدّت الى ذلك؟

□ يمكن ردّ ظاهرة اتهام الحكومات إلى عاملين أساسيين:

الأول، أن هناك شفافية أكبر في تفصيل أسعار المحروقات، وهذه الشفافية كانت نتيجة لنشر معلومات أكثر حول تركيبة أسعار التجزئة للمحروقات. فبالنسبة للمواطنين العاديين، الذين يشكلون الغالبية العظمى من المستهلكين، ليس من السهل مقابلة أسعار النفط الخام التي ترد اليهم بالدولار للبرميل، مع أسعار البنزين أو الفيول أو المازوت، التي تسعّر بالعملات المحلية مقابل وحدات قياس مختلفة مثل الليتر أو الغالون أو الطن. وتتعقّد مقابلة الأسعار أكثر بسبب قلّة المعلومات المتوفرة حول "غابة" من الضرائب المختلفة التي يدفعها المستهلك عن مختلف أنواع المشتقات النفطية، ولكن بدأت هذه المعلومات بالظهور على صفحات الصحف وتتردّد بوتيرة متزايدة، ما سهّل عملية المقابلة بين تحرك أسعار النفط الخام من ناحية، والأسعار التي يدفعها المستهلك للسلع النفطية من ناحية أخرى.

العامل **الثاني** هو الإرتفاع الحاد في نسبة الضرائب النفطية في الدول المستوردة، خصوصاً بعد انهيار أسعار النفط الخام في العام 1985، فمعدل سعر البرميل من المشتقات إرتفع في أوروبا الغربية من 60 دولاراً أميركياً في 1984 إلى نحو 105 دولارات في آب/أغسطس الماضي، بينما سعر برميل النفط الخام كان مساوياً في آب/أغسطس لسعره في العام 1984، أي 28,20 دولاراً للبرميل حسب سلة أوبك. وبذلك تكون النسبة التي يدفعها المستهلك الأوروبي من السعر النهائي إلى الدول المصدّرة للنفط قد تدنّت في الفترة نفسها من 48 إلى 19 في المئة، بينما تكون نسبة الضرائب التي تقتطعها الدول الأوروبية من هذا السعر ارتفعت من 35 إلى 65 في المئة، أي من 21 دولاراً للبرميل الى 68,25 دولاراً.

أما بالنسبة إلى أسعار مادة البنزين تحديداً، وهي السلعة التي تتحمل أعلى نسبة من الضرائب، فتراوحت نسبة الضرائب في السعر النهائي للبنزين الخالي من الرصاص من الباب الأول، في أواسط شهر آب/أغسطس الماضي، بين 68,6 في المئة في ألمانيا و69,6 في المئة في فرنسا و75,1 في المئة في بريطانيا، وهذا يعني أن المواطن في الاتحاد الأوروبي يدفع حالياً نحو 195 دولاراً لبرميل البنزين، يذهب منها 30 دولاراً فقط إلى الدول المصدّرة للنفط الخام و136 دولاراً إلى جابي الضرائب في دول الاتحاد، أي ما يعادل 4,5 أضعاف قيمة النفط الخام، والباقي 29 دولاراً، ينفق على كلفة النقل والتكرير والتوزيع وعلى أرباح الشركات.

وهذا يعني أن تراجع 10 في المئة في سعر النفط الخام سيؤدي إلى انخفاض سعر مادة البنزين بنسبة 1,5 في المئة فقط في أوروبا، أما إذا خفضت الضرائب بنسبة 10 في المئة، فإن ذلك سيؤدي إلى انخفاض أسعار البنزين الأوروبي بنسبة 7 في المئة.

الضرائب أعلى من الايرادات

هل سيكون من السهل على الدول المتطورة تخفيض الضرائب على أسعار المحروقات؟

□ لن يكون من السهل تخفيض نسبة هذه الضرائب، السبب أن هذه الدول استفادت لسنوات عدة من تراجع أسعار النفط الخام لزيادة مداخيلها من جرّاء رفع نسب الضرائب على المحروقات، فكانت

الناتج المحلي الوسطي للفرد: (بالدولار)

بلدان اوبك:	1285
اوروبا:	24730
اسرائيل:	17230
اليابان:	36716

بمثابة مصدر ممتاز للدخل لدى حكومات هذه الدول. ففي دولة مثل فرنسا التي تستهلك 2,01 مليون برميل من النفط يومياً، بلغت واردات الضرائب النفطية في موازنة لعام 1999 ما يوازي 30,4 مليار دولار، وذلك يساوي ضعفي مداخيل النفط في إيران التي تصدر 2,7 مليون برميل من النفط يومياً، وثلاثة أضعاف مداخيل الكويت التي تصدر بدورها 2,08 مليون برميل يومياً.

ولدى أية دولة في العالم مغريات لزيادة واردات خزينتها أكثر من المغريات لخفض هذه الواردات. وخفض الضرائب النفطية في الدول المستهلكة سيؤدي إلى خفض مستوى الإنفاق العام وإلى إعادة التوازن في رفع معدلات الضرائب على قطاعات اجتماعية مهنية مختلفة، أضف إلى ذلك أن دعاة حماية البيئة يعارضون أي تخفيض في مستوى ضرائب المحروقات لأن ذلك سيؤدي إلى إرتفاع إستهلاك النفط.

وفي جميع الأحوال، ومهما تكن الصعوبات ودواعي التردد، فإن مسألة خفض الضرائب على السلع النفطية خصوصاً في أوروبا الغربية واليابان، تحولت إلى موضوع مطروح يحمل أهمية نائقة لدى الرأي العام، بل وأصبحت ايضاً مصدر إحراج لحكومات هذه الدول. ففي فرنسا، تفرض الضريبة على القيمة المضافة (TVA) على السلع النفطية حين مغادرتها المصافي، ثم تطبق مرة أخرى في محطات الوقود، وإلغاء هذه الضريبة وحدها يؤدي إلى خفض أسعار محروقات السيارات بنسبة 10,3 في المئة.

ليست مسألة عرض

واجه المراقبون والمتعاملون في أسواق النفط موضوع قرار زيادة الإنتاج الذي اتخذته "أوبك" بكثير من الشك في أن هذه الزيادة لن تؤدي حتماً إلى خفض الأسعار. إلى أي مدى يمكن تبرير هذه الشكوك؟

□ هناك مبررات عدة لطرح هذه الأسئلة، فالدراسات الإحصائية الموثوقة ومن بينها تلك الصادرة عن الهيئة الدولية للطاقة، تشير جميعها إلى أن مجمل حجم العرض الذي توفره دول "أوبك" وغيرها من الدول المنتجة والمصدرة زاد على حجم الطلب في السوق العالمية للنفط خلال الأشهر القليلة الماضية. وتشير التوقعات من جهتها، والتي تختلف باختلاف مصادرها، الى أن العرض سيحافظ على تفوّقه على الطلب في هذه الأسواق. ولم تكن "اوبك" الوحيدة التي عزت ارتفاع أسعار النفط إلى تدني مستوى مخزون النفط وإلى عدم تمكن المصافي لدى الدول المستهلكة من تلبية حاجات الأسواق المحلية للمحروقات، وإلى التوقعات والتخمينات في السوق. وبالنسبة إلى أوروبا، فإن أسعار المشتقات النفطية شهدت تضخماً بسبب تراجع قيمة اليورو الذي خسر ما يزيد على ربع قيمته مقابل الدولار الأميركي منذ إطلاقه في بداية العام 1999، وأيضاً بسبب إرتفاع نسب الضريبة المفروضة على الأسعار النهائية.

وهذه العوامل لا تزال موجودة، وهي التي تثير المخاوف بالنسبة إلى الأشهر المقبلة، خصوصاً إذا ما أضفنا عليها العامل المتعلّق بمستوى الإنتاج الحقيقي لدى "اوبك". فزيادة الـ 800 ألف برميل يومياً التي أقرّتها المنظمة إنما وجدت لموازنة مستويات العرض والطلب في السوق بحسب التوقعات المستقبلية، إلا أنه من المرجح جداً أن تتخطى الدول الأعضاء ذات القدرات الإنتاجية الإضافية حصتها الإنتاجية التي حددتها المنظمة، وذلك بسبب الضغوط الإعلامية والسياسية التي تمارس على "أوبك" وبسبب ارتفاع الأسعار أيضاً.

النفط العراقي

في 17 تموز/يوليو المنصرم، سمحت لجنة العقوبات التابعة للأمم المتحدة للعراق باستيراد عدد كبير من المعدات وقطع الغيار المطلوبة لإعادة تأهيل البنى التحتية للمرافق المنتجة والمصدرة للنفط في البلاد، فهل سيكون هناك تأثير لزيادة الإنتاج العراقي على الأسواق؟

□ بعد هبوط مستوى الإنتاج النفطي العراقي من 3,05 ملايين برميل يومياً في أيار/مايو الماضي إلى 2,52 مليون برميل يومياً في تموز/يوليو، ومن ثم عودته إلى 2,95 مليون برميل يومياً في آب/اغسطس، من المنتظر أن يستقر معدّل الإنتاج في العراق على 2,8 مليون برميل يومياً خلال الأشهر المقبلة على الأقل. ومن غير الممكن معرفة ما إذا كانت هذه الزيادة ستمكّن السوق من تخطّي التأثيرات السلبية لمشاكل المصافي في الدول الصناعية ولتلك الناتجة عن تدني معدلات المخزون في هذه الدول وعن التخمينات، خصوصاً مع إمكانية تخطي سقف الإنتاج من قبل الدول الأخرى في "أوبك". ولذلك فإن "أوبك" تشعر بأنها مجبرة على الاجتماع مجدداً في 12 تشرين الثاني/نوفمبر بهدف "دراسة وضع السوق".

تأثير المتاجرين

ماذا عن التخمينات والتوقعات من قبل اللاعبين في السوق؟

□ أصبح لتوقعات وتحليلات المتاجرين بالنفط تأثير على مسار الأسعار يساوي، وقد يتعدى، تأثيرات قواعد السوق الأساسية، وذلك ضمن الظروف الحالية. ومن المتوقع أن يستمر هذا الوضع حتى نهاية الشتاء المقبل، علماً أن توازن العرض والطلب يعتمد على بضعة آلاف من البراميل يومياً. في هذه الأثناء، وبانتظار الاجتماع المقبل لـ "أوبك" فإن ديناميكيات السوق لن تساعد على التراجع الى حدود 22 و28 دولاراً للبرميل في القريب العاجل، لكن هذه النغمة ستتغير مع حلول الفصل الثاني من السنة المقبلة حين ينخفض الطلب العالمي الى ما يقدّر بـ 75,6 مليون برميل يومياً.

هل تعتقد أن السياسات التي تعتمد زيادة الصادرات على حساب الأسعار هي سياسة مجدية؟ وهل يمكن لتحسن الأسعار أن يشجع العودة إليها؟

□ إن انهيار سوق النفط في العام 1986 ومن ثم في العام 1998 يظهر النتائج المدمرة لهذه السياسة. وفي العام 1986 بالتحديد،

ارتفاع كلفة المنتجات النفطية الاوروبية بسبب ارتفاع الضرائب وتراجع اليورو





عرض النفط أكبر من الطلب عليه حالياً وزيادة الإنتاج استهدفت التوقعات المستقبلية

كان انهيار السوق ناتجاً عن "حرب أسعار" دارت بين ثلاث دول في المنظمة. فبعد أن وصل سعر البرميل الى 32,86 دولاراً في 1982 (حسب القيمة الحالية للدولار)، وكان ذلك رقماً قياسياً في تاريخ النفط، عاد السعر وتراجع إلى ما بين 27 و29 دولاراً للبرميل بين سنتي 1983 و1985، ومن ثم غاص سعر النفط الخام فجأة إلى 13,53 دولاراً للبرميل في 1986. وأثبتت هذه الوقائع أن النظرية القائلة بأنه يمكن للدول المصدّرة التعويض عن تراجع الأسعار بزيادة الصادرات أنها خاطئة ضمن واقع السوق المرير. وبين العام 1985 والعام 1999 ارتفع حجم صادرات دول "أوبك" من النفط ومن السلع (النفطية) المكررة بنسبة 84,5 في المئة، أي من 12,9 مليون برميل يومياً الى 23,8 مليوناً يومياً، لكن مداخيل هذه الدول تدنّت خلال الفترة نفسها بنسبة 12,9 في المئة على أساس القيمة الثابتة للدولار في العام 1974. وسبب هذا التراجع الدراماتيكي في قيمة صادرات النفط لدى دول "أوبك" يعود الى تراجع معدّل سعر البرميل من هذه الصادرات (بحسب قيمة دولار 1973) الى ما يساوي 5,09 دولارات، مقارنة مع 9,82 دولارات في 1974، وما يساوي 15,98 في 1985.

هبوط حصة النفط

أثار إرتفاع أسعار النفط في العام 1999 بعض المخاوف الموروثة من "الصدمتين النفطيتين" في 1973 و1978 من المضاعفات على الاقتصاد العالمي، ما هي برأيكم مضاعفات ارتفاع الأسعار على الاقتصاد العالمي في الأزمة الحالية؟

☐ صدرت نداءات تحذير من تأثيرات هذا الارتفاع (في الأسعار) على الاقتصاد العالمي، ومن مخاطر التضخم والانكماش الاقتصادي، ولكن يبدو أن هذه التحذيرات ليست على صلة بالواقع إلى حد أنها تتجاهل التطورات الحقيقية لأسعار النفط، وتتجاهل أيضاً التغيرات الملموسة التي شهدها الاقتصاد العالمي خلال العقود الثلاثة الماضية.

وأحد أهم التحولات يكمن في الهبوط الحاد في حصة النفط من التجارة العالمية. ومنذ حرب تشرين الأول/أكتوبر 1973 بين العرب وإسرائيل، ارتفعت قيمة الصادرات العالمية بنسبة سبعة أضعاف، أي من 829,1 مليار دولار في 1974 إلى 5545 ملياراً في 1998، وذلك حسب القيمة الحالية للدولار وبحسب مصادر صندوق النقد الدولي. وخلال الفترة ذاتها ارتفعت قيمة الصادرات النفطية بنسبة

39,6 في المئة فقط من 163,4 مليار دولار إلى 228,1 مليار دولار. ونتج عن ذلك هبوط حاد في حصة النفط من الصادرات العالمية، وارتفعت هذه الحصة من 19,6 في المئة في العام 1974 إلى 23,3 في المئة في 1981 ثم هبطت إلى 4,2 في المئة في 1998. وبالنسبة لمجموع صادرات النفط لدى دول منظمة "أوبك"، فإن حصة هذه الدول هبطت من 14,4 في المئة في 1974 إلى 2,02 في المئة فقط في 1998.

وغالباً ما تسلط الأضواء على المداخيل النفطية لدول "اوبك" وذلك بهدف التركيز على مقدارها، لكن من النادر جداً أن تنشر وسائل الإعلام أرقاماً عن حجم صادرات بعض الدول أو السلع الأخرى. فالمقولة مثلاً بأن صادرات النفط لدول "أوبك" قفزت مجدداً إلى نحو 151 مليار دولار في 1999، يخلق وهماً بصرياً ويخفي الحقيقة القائلة بأن لا قيمة فعلية للأرقام إلا إذا كانت مرتبطة بمعطيات أخرى قابلة للمقارنة.

وفي العام 1997، أي قبل انهيار سوق النفط بسنة واحدة، كسبت دول "اوبك" التي يبلغ مجموع عدد سكانها 484,9 مليون نسمة، ما بلغ مجموعه 161,5 مليار دولار أميركي من صادرات النفط، وكان ذلك موازياً لـ 23,4 في المئة من صادرات الولايات المتحدة الأميركية ولـ 31,5 في المئة من صادرات المانيا، و38,4 في المئة من صادرات اليابان، حتى بعض الدول مثل بلجيكا (عدد سكانها 10,2 ملايين نسمة) وهولندا (15,6 مليون نسمة) فاقت صادرات كل واحدة منهما مجمل صادرات النفط لدى الدول الأعضاء في "اوبك".

وأحد المؤشرات المهمة ايضاً، أن معدل قيمة الناتج المحلّي العام للفرد لم يتعدَّ 1285 دولاراً أميركياً في دول "اوبك" في 1998، وذلك مقارنة مع ما يراوح بين 19850 و24730 دولاراً في دول أوروبا الغربية و17230 دولاراً في اسرائيل و36716 دولاراً في اليابان.

ومن أهم الظواهر التي تفسّر تراجع دور النفط في الاقتصاد العالمي، تطوّر قطاع الخدمات على حساب قطاع الصناعة خصوصاً في الدول المتطورة. في الولايات المتحدة مثلاً تقلّصت حصة الصناعات المستهلكة للنفط في الناتج المحلّي العام من 22 في المئة في 1977 إلى 17 في المئة في 1997. وفي الوقت نفسه تراجعت قيمة استهلاك الطاقة مقابل كل دولار في الناتج المحلّي العام بنسبة 4 في المئة في 1997 و1998 مقارنة مع واحد في المئة في السنوات السابقة.

وساهمت عوامل حاسمة كثيرة في خفض كلفة الطاقة وتفعيلها، مثل التطوّر التكنولوجي وتحسن الإنتاجية، ورفع القيود عن الاقتصاد وتحريره. وبحسب وزارة الطاقة الأميركية، تراجعت كلفة النفط إلى ما يساوي 3 في المئة من الناتج المحلّي القائم في الولايات المتحدة في 1998، في حين كانت قد بلغت 8،1 في المئة في 1981.

ولهذه التغيرات في الاقتصاد العالمي الفضل في أن يكون تأثير أسعار النفط طفيفاً فقط على ارتفاع أسعار المواد الاستهلاكية في الدول المستوردة، وذلك على الرغم من الارتفاع الحاد في الأسعار في 1999. ولم تكن بعض المخاوف التي سبّبها ارتفاع أسعار النفط سوى ردّات فعل عميقة موروثة من أزمات النفط في 1973 و1974. ■

من دونه



ناصر النويس من صندوق أبو ظبي إلى .. روتانا

رجل القطاع الخاص حتى في القطاع العام

تمكّن ناصر النويس مع رفاق الدرب الطويل في عالم الصناعة الفندقية من بناء صرح سياحي عربي هو شركة روتانا لإدارة الفنادق التي تدير حالياً 22 فندقاً في الإمارات والمنطقة العربية، متحولةً بذلك إلى سلسلة فندقية عنوانها التميز وإبراز التراث الثقافي والحضاري العربي، وطموحها كسر الإحتكار الأجنبي.

وناصر النويس، الذي يرأس مجلس إدارة روتانا، هو رجل القطاع الخاص حتى في القطاع العام.

تخرج من كلية إدارة الأعمال في جامعة نيويورك العام 1974، وتقلّب في مناصب حكومية رفيعة في الإمارات: من مدير عام صندوق أبو ظبي للإنماء الإقتصادي العربي، ذراع دولة الإمارات للمساعدات الخارجية، فمدير عام مجلس النقد الإماراتي الذي اصبح لاحقاً المصرف المركزي في الإمارات وساهم النويس في وضع قانون إنشائه، وصولاً إلى توليه منصب وكيل وزارة المالية إلى جانب مسؤوليته على رأس إدارة صندوق أبو ظبي، من دون أن ننسى عضويته في مجلس إدارة طيران الخليج من سنة 1978 حتى سنة 1992.

أما بداية النويس في عالم الصناعة الفندقية فكانت مع إنشاء شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق التي تولى رئاسة مجلس إدارتها أيضاً من سنة 1978 حتى سنة 1992 حيث اكتسب خبرات واسعة في مهنة إدارة الفنادق واطّلع على أسرارها المتشعبة، لتشكل هذه الخبرات خميرة إنضاج فكرة "روتانا" في عقله واطلاقها وهي الشركة العربية الوحيدة في إدارة الفنادق، ورأس مالها الحقيقي: الخبرة والإحتراف.

بداية المسيرة

البداية كانت حين أرسله **الشيخ زايد** إلى الولايات المتحدة في السبعينات حيث التحق بجامعة نيويورك ليدرس إدارة الأعمال.

تخرّج **النويس** العام 1974 وعاد إلى الإمارات للمساهمة في تنمية البلاد والنهوض بها بقيادة **الشيخ زايد** الذي أطلق عملية تنمية واسعة وسريعة مركزاً بصورة أساسية على العنصر البشري كما يقول **النويس** لما للموارد البشرية من أهمية في مسيرة النهوض الإقتصادي.

العام 1975، التحق **ناصر النويس** بصندوق أبو ظبي للإنماء الإقتصادي العربي، وبعد 3 أعوام فقط أصبح مديراً عاماً للصندوق: "المهمة بالنسبة لي كخريج جديد لم تكن سهلة"، يقول **النويس**، "فصندوق أبو ظبي كان ذراع دولة الإمارات للمساعدات في الخارج وذلك مع إيمان **الشيخ زايد** الراسخ بضرورة مساعدة جيران الإمارات من الدول العربية إضافة إلى مساعدة الدول الأفريقية والمسلمة وغيرها."

هذه المسؤولية على رأس صندوق أبو ظبي كانت بمثابة مدرسة حقيقية لـ **النويس** صقلت مواهبه القيادية وقدراته الإدارية وخبراته العملية. وعندما وقعت أزمة مجلس النقد الإماراتي (الذي أصبح في ما بعد البنك المركزي للإمارات وقد ساهم **النويس** في وضع قانون إنشائه) عيّن **ناصر النويس** مديراً عاماً لذلك المجلس لمدة سنة، ثم ما لبث أن عُيّن في بداية الثمانينات وكيلاً لوزارة المالية إلى جانب عمله كمدير عام صندوق أبو ظبي "الذي غطى بمساعداته أكثر من 40 دولة في ذلك الوقت" كما يقول **النويس** الذي لا يسقط عن باله أيضاً التحاقه العام 1978 كعضو في مجلس إدارة طيران الخليج حتى العام 1992.

أسرار نجاح روتانا:

- **التركيز على العنصر العربي**
- **معرفة متطلبات السوق**
- **الخبرة والوفاء لرفاق الدرب**

بداية الرحلة الفندقية

"العام 1978، كانت بدايتي مع إنشاء شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق التي كانت في ذلك الوقت تشرف كشركة مالكة لفندق هيلتون أبو ظبي وفندق العين وفندق الرمادا الذي هو حالياً فندق الخليج في أبو ظبي" يقول **النويس** عن بداية مسيرته في عالم إدارة الفنادق إنطلاقاً من هذه الشركة التي قادها من العام 1978 حتى العام 1992 رئيساً لمجلس إدارتها.

لم تتأخر نجاحات **ناصر النويس** في عالم الفنادق في البروز، فبعد أن كانت شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق تشرف على ثلاثة فنادق قبل استلام **النويس** رئاسة مجلس

إدارتها، تطورت في عهدته لتنضم إليها فنادق شيراتون أبو ظبي ومريديان أبو ظبي وإنتركونتيننتال أبو ظبي وإنتركونتيننتال العين وغيرها، كذلك عمل النويس على تطوير موارد الشركة فدخلت في مجال تموين التغذية (Catering) حيث "عملنا أكثر من 50 عملية Catering لمستشفيات ومدارس وجامعات وحقول نفط ومطاعم، لتكون المرة الأولى التي تدخل فيها شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق في هذا المجال". في الوقت نفسه أضيفت موارد أخرى مثل دائرة المشتريات وخدمات النقل حيث أنشئت "تاكسي الغزال".

إدارة الفنادق

إدارة الفنادق كانت المجال الأهم الذي توسعت فيه الشركة لتزيد من خبرة النويس في صناعة الفندقة، هذه الخبرة التي شكلت الخميرة لإنضاج وإطلاق "روتانا" وهي الشركة العربية الوحيدة في إدارة الفنادق: "بعد تجربتي مع شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق وإشرافي المباشر على الـ هيلتون وشيراتون ومريديان والـ إنتركونتيننتال، بدأت أتعرف على أسرار صناعة الفندقة وخصوصاً أسرار إدارة الفنادق. وكنا كلما ينتهي عقد إدارة فندق مع إحدى الشركات العالمية كنا نخلق إدارة خاصة له، مثل فندق الرمادا الذي أدرناه مباشرة عندما انتهى عقد إدارته مع إحدى شركات إدارة الفنادق. هذا مع الإشارة إلى أننا لم نحافظ على المعايير العالمية للخدمة الفندقية وحسب، بل طوّرنا هذه الخدمة في فندق الرمادا الذي كانت موارده في السابق نحو 200 ألف درهم سنوياً، وبعد 3 أعوام من إدارتنا له أصبح يدر 10 ملايين درهم، مع العلم ان الفندق كان خارج مدينة أبو ظبي. هذا يدل على الخدمات المميزة التي وفّرناها والتي من خلالها استطعنا اجتذاب نسبة أكبر من الزبائن وتحقيق أرباح أكبر". هذا ما يقوله النويس الذي، ما إن ترك شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق العام 1992، حتى أنشأ شركة روتانا العام 1993 بعد النجاح الكبير الذي حققه في الأولى والخبرات الكبيرة التي تراكمت لديه في إدارة الفنادق.

روتانا: الإستمرارية أساس نجاحها

الأشخاص، رفاق درب النجاح في شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق، هم نفسهم الذين يديرون "روتانا". فالرئيس التنفيذي الحالي لشركة روتانا سليم الزير كان أول مدير عام لفندق الرمادا بعد أن تولت إدارته شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق مباشرة، وكان نجاحه باهراً كما يقول النويس بعد التمكن من رفع موارد الفندق السنوية من 200 ألف درهم إلى 10 ملايين في غضون ثلاثة أعوام فقط. ويشير النويس إلى أن الزير يتمتع بخبرة كبيرة في الصناعة الفندقية بشكل عام، وإدارة الفنادق بشكل خاص، إذ كان مدير عام فندق للهيلتون في السابق كما كان المدير الإقليمي (Area manager) للهيلتون في المنطقة.

أول فندق استلمت إدارته شركة روتانا كان فندق الشاطئ روتانا في أبو ظبي بدعم من الشيخ سرور محمد آل نهيان. البداية كانت مشجعة لـ روتانا إذ أن فندق الشاطئ (فندق درجة أولى 5 نجوم) حقق سمعة جيدة ونال ثقة العملاء في اقل من سنتين رغم وجود فنادق كبيرة وشركات عالمية مثل شيراتون وهيلتون ومريديان وكونتيننتال وغيرها.

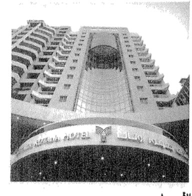
ما لبثت "روتانا" أن توسعت مع فندق البستان روتانا في دبي وفندق العين روتانا في مدينة العين وفندق الشارقة روتانا.

ستراتيجية روتانا قضت بداية بالتوسع محلياً لمعرفتها الكبيرة بالسوق الإماراتية، وبعد ثلاثة أعوام بدأت بالتوسع في المنطقة العربية وخصوصاً في لبنان مع فندق Sea Rock في السابق وفندق روتانا الذي افتتحته الشركة مؤخراً، وفي مصر (شرم الشيخ والعريش)، بحيث أصبحت روتانا تدير نحو 22 فندقاً في الإمارات والخارج.

رجل قطاع خاص

إنتقال ناصر النويس من القطاع العام إلى القطاع الخاص لم يكن صعباً، وسر نجاحه السريع على رأس روتانا يكمن في أنه عمل بعقلية القطاع الخاص في شتى المناصب الحكومية من رئاسته لصندوق أبو ظبي إلى عمله كوكيل لوزارة المالية مروراً بإدارة مجلس النقد: "تفكيري كان تفكير قطاع خاص بحت"، يقول. والقطاع الخاص لم يكن غريباً علي". بالفعل شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق كانت شركة مختلطة، 85 في المئة قطاع خاص و15 في المئة قطاع عام، وكانت تضم أكثر من 5 آلاف مساهم استرجعوا كامل رأس مالهم في غضون 3 أعوام فقط إذ كانت من أهم الشركات في الخليج ككل. وحتى صندوق أبو ظبي كان يعمل كهيئة مستقلة لها مجلس إدارتها الخاص يتمتع بهامش واسع من الإستقلالية وبروحية القطاع الخاص كما يقول النويس.

بروحية رجل القطاع الخاص حتى في



إفتتاح فندق جيفينور روتانا

تمّ الشهر الماضي بحضور الرئيس التنفيذي لشركة روتانا للفنادق سليم الزير، مدير عام روتانا في لبنان دانيال حجار بالإضافة إلى حشد كبير من الإعلاميين، الافتتاح الأولي لفندق جيفينور روتانا - بيروت من فئة خمس نجوم وهو الفرع التابع لشبكة روتانا الفندقية في الشرق الأوسط.

ويقع الفندق في وسط منطقة كليمنصو الراقية وعلى مقربة من جميع المرافق الحيوية لمدينة بيروت ويضم 168 غرفة وجناحاً بينها جناح ملكي وأجنحة رئاسية تتضمن جميع وسائل الراحة ومزودة بأحدث التسهيلات التكنولوجية، وهناك أيضاً طوابق خاصة مجهزة لرجال الأعمال معروفة بـ"روتانا كلوب".

ومن ضمن المطاعم الموجودة في الفندق Trader Vic's الفرنسي البولونيزي المشهور بأطباقه الفريدة في أجواء إستوائية أصيلة، إضافة إلى المطعم اللاتيني Senor Pico الذي يقدم مجموعة كبيرة من الأطباق الخاصة اللاتينية في جو مفعم بالحياة والمرح.

ويوفر الفندق أيضاً صالة للحفلات والمؤتمرات بالإضافة إلى صالتي إجتماعات جميعها مجهزة بأحدث المعدات السمعية والبصرية (تتسع من 10 إلى 400 شخص).

وفي الطابق الأخير من المبنى، يطل حوض السباحة المضبوط الحرارة على منظر البحر المتوسط الخلاّب والى جانبه النادي الرياضي Body lines المجهز بمجموعة من المعدات الكاملة بما فيها السونا وحمام البخار.

القطاع العام، وبديناميكية رجل الأعمال العارف أسرار مهنة الفندقة، تمكّن **ناصر النويس** من بناء امبراطورية عربية في إدارة الفنادق هي روتانا التي تتعامل مع 22 فندقاً وبالتالي 22 مالكاً كلهم قطاع خاص.

مجموعة محترفة

المجموعة التي أسست روتانا مجموعة متخصصة بالصناعة الفندقية حتى الإحتراف الكامل. **سليم الزير ونائل حشوا وعماد الياس وناصر النويس** وغيرهم من الذين أسسوا الشركة (وهم مساهمون فيها) كلهم لهم باع طويل في عالم الفنادق وامضى كل واحد منهم أكثر من عشرين سنة في هذه الصناعة التي عنوانها: الخبرة.

هذا أحد أسرار نجاح روتانا، أما السر الآخر فهو تركيز القيمين عليها على العنصر العربي" هذا العنصر موجود وجيد ويتمتع بكفاءات كبيرة ويمكن أن يكون ولاؤه كاملاً إذا أحسن أسلوب التعامل معه وتشجيعه والإهتمام به من النواحي المالية والمعنوية" يقول **النويس** في كلامه عن سياسة روتانا على صعيد الموارد البشرية.

أما مكمن القوة في روتانا فهو معرفتها الكاملة لمتطلبات السوق العربية وحاجات وميول الإنسان العربي. لذا تعمل روتانا في إدارتها للفنادق على تفصيل الخدمات بما يتناسب مع تلك الحاجات والميول، إن من ناحية الإستقبال أو الإهتمام ومتابعة شؤون الزبائن وغير ذلك من الخدمات المميزة الكفيلة بجذب الزبون العربي إلى روتانا.

مدرسة في الصناعة الفندقية

التميّز الدائم شعار روتانا لا بل هاجسها. لذا تركز الشركات على تدريب الكوادر والموظفين على اختلاف مستوياتهم ومراكزهم من أجل تأمين الخدمة المميزة الشاملة "نحن نحاول أن نخلق مدرسة اسمها روتانا ركيزتها التدريب الدائم" يقول **النويس** ويشير إلى أن معظم المدراء في فنادق الشركة كانوا يعملون فيها لمدة طويلة وتدرجوا في مناصب مختلفة حتى وصلوا إلى مناصب إدارية عليا بعد تدريبهم ومتابعتهم ومواكبة تطورهم نظراً لجهودهم وولائهم لروتانا، وسعيهم لتعزيز اسمها وثقة العملاء بها من خلال تأمين الخدمة الأفضل للزبائن. كما يشير **النويس** إلى أن الكوادر العليا يتم تدريبهم أيضاً في معاهد ومدارس فندقية في الخارج وإرسالهم للمشاركة في مؤتمرات وورش عمل متخصصة، ويضيف أن كل الموظفين يخضعون لبرنامج تدريب مكثّف قبل افتتاح أي فندق جديد من قبل روتانا.



ويبقى أيضاً تأمين بيئة العمل المثالية للموظفين لتعزيز إنتاجيتهم وولائهم وسعيهم لتوفير الخدمة المميّزة للزبون وذلك من خلال تقديم كل الحوافز المعنوية والمادية لهم "لأن نجاح الفندق يرتكز ليس فقط إلى مؤهلات الإدارة العليا، بل أيضاً إلى روحية العمل كفريق عمل واحد والى تعزيز ومواكبة كل موظف على مختلف المستويات" كما يقول **النويس** صاحب الخبرة الواسعة في عالم الإدارة، مشيراً إلى أن روتانا تمكنت من بلورة ثقافة فندقية خاصة بها، وإلى أنها الشركة العربية الوحيدة في إدارة الفنادق التي تركّز على تعزيز وإبراز الثقافة العربية والإرث الحضاري العربي في الفنادق التي تديرها.

إمكانات السياحة العربية

تمكّنت الإمارات في أقل من 10 أعوام من اجتذاب أكثر من 3 ملايين سائح سنوياً، هذا يؤشر بنظر **النويس** إلى الإمكانات الكبيرة للسياحة العربية نظراً للمراكز والمعالم السياحية الأثرية والطبيعية التي تزخر بها الدول العربية من دون استثناء. إلا انه يلفت إلى أن السياحة العربية لا تزال تشكل نحو 1 في المئة من مجمل السياحة العالمية. "كعالم عربي بهذا الحجم وهذه الحضارة والتاريخ وهذا التنوع السياحي والمناخي وهذه المعالم الأثرية والمناطق الطبيعية، 1 أو 2 في المئة من السياحة العالمية لا شيء".

ويضيف أن تحسين مناخ الإستثمار وتشجيع القطاع الخاص وتطوير البنى التحتية والخدمات كلها عوامل حيوية لزيادة حجم السياحة العربية وجعلها مورداً أساسياً في الدخل الوطني للدول العربية، وأفضل مثال على ذلك دبي "من 100 ألف إلى 3 ملايين سائح سنوياً" في أقل من عشرة أعوام، بعد أن تمكنت الإمارات من خلق المحيط المناسب وشبكة الخدمات المتكاملة الكفيلين بجذب السياح.

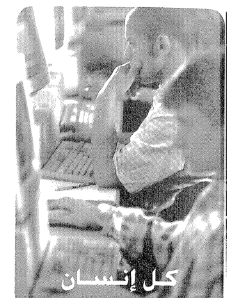
أحد صانعي السوق

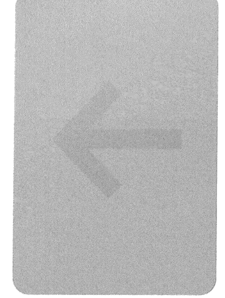
تمكنت روتانا برئاسة **ناصر النويس** من أن تصبح أحد صانعي السوق السياحية (Market maker)، فقبل افتتاح أي فندق جديد، تقوم بدراسة السوق، فرص الإستثمار، إمكانية نجاح الفندق الذي ستديره "لأننا لسنا على استعداد لإعطاء المالك أية نصيحة قد يثبت عدم صوابيتها لاحقاً، وذلك للحفاظ على سمعة روتانا التي هي محافظة جداً في الدراسات التي تجريها" بحسب **النويس**.

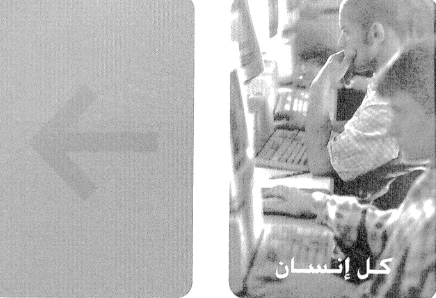
بعد ذلك تساعد روتانا المالك على تحديد حجم الفندق وعدد الغرف وأحجامها ومواصفاتها، ونوعية الخدمات المفترض توفيرها من مطاعم وقاعات استقبال ونوادٍ وغيرها. كما أنها تعمل مع المهندسين والمصممين ومهندسي الديكور على تصميم الفندق بحيث يكون سهلاً للزبون وسهلاً للجهة التي ستديره أي روتانا، "بمعنى أن خدماتنا لا تبدأ مع استلام الأوتيل بل من بداية فكرة الفندق مروراً بالبناء وصولاً إلى الإدارة، أي أننا نبدأ مع رغبة المالك في الإستثمار".

طبعاً روتانا قادرة على توفير هذه الخدمة الشاملة لأن المؤسسين هم متخصصون في صناعة الفندقة، وقد أسسوا الشركة بخبرة وليس برأس مال حيث لم تكن الأولوية في اختيار المؤسسين بوصفهم متمولين بل لأنهم أبناء المهنة.■

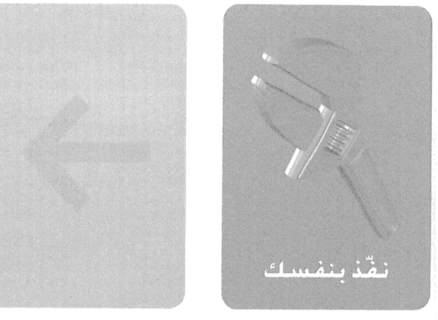
دريد عوده

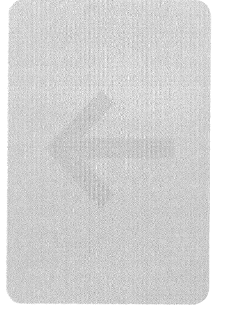


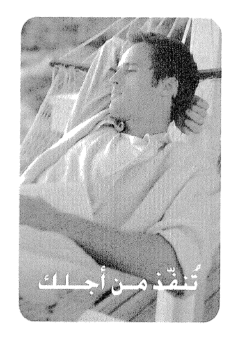




حيثما كان



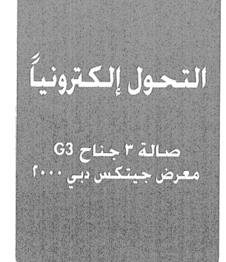




أذكى، أسهل، أسرع، أبسط، أكثر تألقاً - إن روح الإبداع واضحة في كل مانقدمه من منتجات وخدمات.

الآن شبكة الانترنت جاهزة للانطلاقة التالية للتحول إلكترونياً. قريباً، وبدلاً من "نفذ بنفسك" على الشبكة، فإن الشبكة "تنفذ من أجلك".

فهل أنت مستعد؟





مقال

قمة الألفية: فرصة للحوار و.. الانتظار

د. شفيق المصري

"يتيح مؤتمر قمة الألفية فرصة للتأمل. فقد دعت الجمعية العامة إلى عقد هذا الاجتماع لرؤساء الدول والحكومات لبحث دور الأمم المتحدة في القرن الحادي والعشرين.

.. ويتطلّع العالم اليوم إلى قادته، وهم يجتمعون في مؤتمر قمة الألفية، لتحديد التحديات الرئيسية التي تنتظرنا.. والعديد من هذه التحديات أصعب من أن تتغلب عليها أيّ دولة بمفردها.. لذلك يجب أن لا نكتفي بالكلام عن المستقبل، إذ يجب أن نشرع في تهيئة ذلك المستقبل الآن..".

هذا ما خاطب به الأمين العام للأمم المتحدة مؤتمر القمة الألفية الذي شارك فيه نحو 150 رئيس دولة وحكومة في نيويورك بين 6 و8 أيلول/ سبتمبر الماضي.

والواقع أنّ هذا المؤتمر كان دولياً في كلّ وجوهه، فهو دولي بحضوره وأهدافه وقضاياه بدءاً بتأكيد الإيمان الدولي بالمنظمة الدولية ووصولاً إلى تعهّد الرؤساء كقادة، بالتزام شؤون سكان العالم ولا سيّما أطفاله الذين يملكون مستقبله.

والواضح أيضاً أنّ هذا المؤتمر كان سلمياً في كلّ تطلعاته، فقد تعهّد الرؤساء أن يؤسسوا سلاماً عادلاً ودائماً في العالم بما يتلاءم مع أهداف الأمم المتحدة ومبادئها، وبما يعزز السيادة الوطنية للدول، وبما يكفل حلّ نزاعاتها سلمياً، ويحقق أهدافها في ضوء مبادئ القانون الدولي وتقرير المصير وحقوق الإنسان.. الخ.

قمة للحوار

كانت ورقة العمل الأساسية التي قدّمها الأمين العام إلى هذا المؤتمر تشتمل على سبعة محاور رئيسة تتناول: القرن الجديد والتحديات الجديدة، العولمة والحكم، التحرر من الفاقة، التحرر من الخوف، "ضمان مستقبلنا"، وتجديد الأمم المتحدة، واعتبارات مطلوب أن ينظر فيها المؤتمر.

والواقع أنّ التوصيات التي صدرت عن هذا المؤتمر تناولت المواضيع المشار إليها وقدّمت بعض الحلول لها في ضوء الاعتبارات – الأولويات التي تمّ التركيز عليها.

ومن هذه الأولويات المطلوبة:

– استنهاض مبادئ ميثاق الأمم المتحدة وأهدافها ولا سيّما في كل ما يتعلق بالمساواة والحرية والإنصاف والتضامن واللاعنف والمشاركة.. الخ.

– التحرر من الفقر بحيث تنخفض إلى النصف، قبل انقضاء 15 عاماً من عمر هذا القرن، نسبة سكان العالم (التي تبلغ حالياً 22 في المئة وهم مليار ومايتي مليون نسمة) الذين يقلّ دخلهم عن دولار واحد في اليوم.

– وأن تنخفض إلى النصف أيضاً نسبة الناس (20 في المئة سكان العالم) الذين لا يستطيعون الحصول على مياه الشرب النظيفة.

– وأن توضع ستراتيجيات تعطي الشباب في كل مكان فرصة العثور على عمل شريف.

– وأن تكون البلدان الأكثر حظاً مدينة للأقل حظاً بواجب التضامن، ويتمثّل هذا الواجب بمنح السلع المنتجة في البلدان الفقيرة فرص الوصول إلى أسواقها وبإزالة أغلال الديون التي تُبقي حالياً الكثير من أشدّ البلدان فقراً أسيرة فقرها. وبمنح المساعدات الإنمائية الأكثر سخاءً إليها.

النظام الاقتصادي الجديد

وإلى جانب هذه المحاور التي ركّزت عليها ورقة العمل، فإنّ ثمّة مواقف أطلقها رؤساء الدول والحكومات يمكن أن تشكّل بارقة أمل وإن لم يرتبط هذا الأمل بتعهدات واضحة:

– فالرئيس الأميركي ركّز على ضرورة سلام الشرق الأوسط وعلى التعاون الدولي من أجل الوقاية من النزاعات من جهة ومكافحة الأمراض من جهة أخرى. ولعل إقرار الرئيس الأميركي بدور الأمم المتحدة يأتي بمثابة دعم معنوي لها فقد قال "أولئك الذين يعتقدون في بلادي (إشارة إلى مجلس الشيوخ الأميركي الذي لا يزال يرفض تسديد المتأخرات للأمم المتحدة) أو في الخارج أنه يمكن العمل من دون الأمم المتحدة أو فرض إرادتنا عليها، إنّما يقومون بقراءة خاطئة للتاريخ ويسيئون فهم المستقبل".

– ورؤساء حكومات كل من بريطانيا وألمانيا والسويد وهولندا نشروا مقالاً مشتركاً في الـ"واشنطن بوست" في 2000/9/9 أكّدوا فيه على ثلاثة مرتكزات للتقدم العالمي:

أ– توسيع دائرة المستفيدين في النظام الاقتصادي الجديد.

ب – تعزيز المجتمع المدني لأن في ذلك ضماناً لسلامته وانفتاحه وتضامنه.

ج– إقرار ميثاق إجتماعي دولي جديد يتولى التعاون بين الدول والإعفاء من بعض الديون في مقابل التأكيد على استفادة الفقراء منها وتعزيز التجارة الحرّة. وركّز المقال أيضاً على دعوة الدول استيحاء تجربة تيار يسار الوسط في أوروبا والذي نجح في الاستقرار المالي والاجتماعي والسياسي المطلوب.

– والرئيس الروسي أكّد أنّه على الرغم من التناقضات الماضية "نجحت دولنا وشعوبنا في تخطّي الكراهية وتجاوزت الحرب الباردة. ويجب أن يرجع الفضل في ذلك إلى الأمم المتحدة... التي يجب أن تحدّث آلياتها وتتطور لتتمكّن من اللحاق بالعصر".

– أمّا الرئيس الفرنسي فقد اعترف أن عالمنا "لا يعاني فائضاً في

القوانين بل صعوبة في إحراز تقدم على صعيد القانون والممارسات الدولية بوتيرة تتوافق مع التغييرات والتقدم".

الشمال والجنوب

وهكذا كانت قمة الألفية فرصة مناسبة للحوار على كافة مستوياته:

أ–فقد شكّلت مناسبة مفتوحة لحوار الشمال والجنوب وذلك من خلال تعاقب الخطب والمسائل المطروحة للنقاش. والواقع أنّ المحاور التي طرحها الأمين العام ولا سيّما مكافحة الفقر والإفادة من العولمة والإعفاء من الديون والعدالة الدولية.. كلها تشكّل القضايا الأساسية لدول الجنوب، وقد أضاف إليها ممثلو الجنوب أنفسهم مفاصل رئيسية ومصيرية أخرى كالمطالب الأفريقية الملحّة واحترام تقرير المصير وعدم جواز اكتساب الأرض بالقوة وعدم الكيل بمكيالين في العلاقات الدولية.. الخ.

ب–وشكّلت القمة أيضاً منبراً مفتوحاً لمناقشة القضايا التي تهدّد الاستقرار العالمي وللتنبيه إلى مخاطرها ولتحميل دول الشمال مسؤولية التصدّي لها قبل أن تتفاقم وتهدّد الأمن الدولي برمته. كما استطاعت هذه القمة أن تنتزع من دول الشمال إقراراً كاملاً بخطورة هذه المعضلات، واستعداداً للتصدّي لها والتعاون من أجل تخفيف وطأتها الدولية.

ج– واستطاعت القمة أيضاً أن تشكّل حافزاً لبعض الدول في إعادة النظر ببعض التشريعات الدولية الأساسية وفي إمكانية إبرامها. كما تمكّنت من الحصول على توقيعين دوليين يتعلقان بحماية حقوق الطفل (دون 18 سنة) من توريطه في النزاعات المسلّحة والتجارات المهينة لكرامته الإنسانية.

د– ولعلّ الأهمية العملية لهذه القمة تمثّلت في اللقاءات الجانبية، الثنائية والمتعددة، التي عقدتها الدول لإنشاء علاقات في ما بينها أو لحل مشاكل أو لعقد اتفاقات مختلفة، وذكرت الأنباء أن مئات الإجتماعات عُقدت على هذا الصعيد وأن 85 دولة وقعت قرابة 300 إتفاق بمواضيع وشؤون مختلفة.

قمة للإنتظار

أمّا الأمور والقضايا الأساسية التي تعرّضت لها قمة الألفية سواء في أوراق العمل أو في خطب الرؤساء فإنّها لا تزال محكومة بعامل الإنتظار إن لم نقل الإندحار:

–فموضوع الإعفاء من الديون للدول الفقيرة ورد بمثابة وعد مشروط وليس تعهداً. ففي مقابل التسامح أو الأعفاء من الديون يجب أن يصار إلى التحقق الأكيد من أن فقراء البلد المدين سيستفيدون من هذا الإعفاء، الأمر الذي يعني عملياً أنّ هؤلاء الفقراء سيبقون ضحية ظالمين: الدائن وهو غالباً من دول الشمال والحاكم المحلي الذي يمارس حكمه بوسائله، وحتى إذا كان هذا الحاكم عادلاً فإنّ الأمر يبقى في يد الدائن نفسه وفي حسابات الربح والخسارة العائدة له.

– وموضوع تخفيض نسبة الفقراء (1,2 مليار نسمة) إلى النصف في حدود العام 2015 لم يقترن بأي برنامج أو سياسة ملزمة تحدد نسبة المعونات الدولية وكيفية تطبيقها وتوقيت برامجها..الخ. أنّها اقتصرت على مجرد وعد برّاق فقط. وما يصح على هذه النسبة الموعودة يصح أيضاً على النسب الأخرى جميعاً التي طالب بها الأمين العام.

– وموضوع تحويل العولمة إلى مصدر إيجابي لكلّ الدول يبقى في إطار التمنيات ما لم يتحقق تقدم فعلي ونوعي في إصلاح الأطر التنظيمية والوظيفية لكل من منظمة التجارة العالمية التي لا تزال تستبعد تحرير بعض منتجات دول الجنوب، وصندوق النقد الدولي الذي لا يزال خاضعاً مع البنك الدولي إلى الشروط التي تفرضها دول الشمال عليه.

ولن تتحّول العولمة إلى مصدر إيجابي لكلّ الدول ما لم يتحقق إعتماد نظام إقتصادي دولي جديد يخفف من المركزية التجارية والمالية السائدة حالياً. فإذا كان هناك مليار شخص يعيشون في البلدان المتقدمة يكسبون 60 في المئة من الدخل العالمي بينما يكسب 3,5 مليارات شخص من دول الجنوب أقل من20 في المئة من هذا الدخل فكيف يمكن استفادة الجميع ما لم تتعدل هذه النسب بشكل أكثر عدالة وإنصافاً.

وعلى الرغم من بعض الإنجازات المحدودة المتقدم ذكرها على صعيد قمة الحوار هذه فإنّ اعتبارات أخرى عديدة فرضت عليها أن تكون قمة الإنتظار أيضاً:

–فالمعروف أنّ الولايات المتحدة تتولى زعامة النظامين العالميين السياسي (العسكري ضمناً) والإقتصادي. وقد جاءت هذه القمة في وقت لا يستطيع الرئيس الأميركي اتخاذ أي قرار فاعل نظراً لنهاية ولايته من جهة وما يرافقها من إحراج انتخابي معروف ونظراً لتعارض مواقفه مع الأكثرية الجمهورية في الكونغرس من جهة أخرى. فالرئيس الذي أكد على أهمية تعزيز الأمم المتحدة لا يستطيع إقناع مجلس الشيوخ الأميركي بالإفراج عن 1,7 مليار دولار من المتأخرات إلى موازنة هذه المنظمة الدولية. والرئيس ذاته الذي دعا إلى الحوار مع الجميع والى المساعدة في تفعيل السلام الشرق الأوسطي، لا يستطيع هو نفسه رفع هذا السلام بأي اتجاه إيجابي فاعل.

–والمعروف أنّه قد سبق للأمم المتحدة ذاتها أن حصلت على موافقة الدول كلها على خطط مماثلة لتوصيات القمة الألفية. فقد سبق للجمعية العامة أن أصدرت، في العام 1991، خطة ستراتيجية لعقد التسعينات، إلاّ أنّ هذه الخطة باءت بالفشل لأنّ الدول الغنية التي اعتمدتها لم تعمد إلى ترجمة وعودها إلى سياسة ملزمة وبقيت حبراً باهتاً على ورق أصفر. ويخشى الآن أن يكون مصير توصيات الألفية مماثلاً لتوصيات الخطة.

–والمعروف أنّ النظام العالمي السياسي– الإقتصادي السائد حالياً غير مضطر، لا بعامل المنافسة ولا بعامل الإحراج الذاتي ولا بعامل الشرعية الدولية، إلى تقديم أي تنازل لدول الجنوب، هذا إذا اعتبرنا أنّ الأنظمة السياسية في الدول هي التي تقرر علاقاتها الدولية، ولكننا نعرف تماماً أن آليات الإقتصاد الجديد المعولم وأصحابه أي الشركات المتعددة الجنسية هي التي تحكم الشمال والجنوب معاً. فهل تدخل المحاور التي تدارستها قمة الألفية في حسابات الشركات المتعددة الجنسية التي يهمها "الربح قبل البشر"؟؟!!... ■

قد يسبق صدوره "الملتقى الدولي للإستثمار"

سورية: مشروع قانون يجيز تأسيس المصارف الخاصة

تدرس الحكومة السورية حالياً مشروع قانون يجيز تأسيس مصارف خاصة على شكل شركات مساهمة سورية خاصة أو مشتركة، ويعكف مجلس الشعب عبر لجانه الخاصة على دراسة هذا المشروع الذي يقع في 26 مادة.

ويشكّل هذا القانون عند إقراره خطوة أساسية ونقلة نوعية باتجاه الإنفتاح الاقتصادي والتحوّل التدريجي نحو اقتصاد السوق وفقاً للتوجهات الواضحة التي طرحها خطاب القسم الذي ألقاه الرئيس الدكتور بشار الأسد أمام مجلس الشعب.

وعلى الرغم من وجود بعض الآراء المتباينة حول القانون، وهذا أمر طبيعي، أوضحت مصادر مطّلعة أن الإتجاه الغالب هو لإقرار هذا القانون باعتباره مفتاحاً للسياسة الرامية الى إعطاء دور أكبر للقطاع الخاص.

وأشارت المصادر نفسها، إلى أن القانون يرجّح أن يصدر قبل انعقاد "ملتقى سورية الدولي للإستثمار" في 9 و10 تشرين الثاني/نوفمبر المقبل والذي تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بالتعاون مع الحكومة السورية.. وفي حال حصول ذلك، فإنه سيزيد من أهمية توقيت ومضمون الملتقى – المؤتمر، كما سيزيد من قدرته على استقطاب المستثمرين العرب.

وهنا النص الكامل لمشروع القانون:

الرئيس د. بشار الأسد: رؤية واضحة

المادة 1 – يجوز تأسيس مصارف على شكل شركات مساهمة مغفلة سورية خاصة أو على شكل شركات مشتركة مساهمة ومغفلة سورية يساهم فيها القطاع العام بنسبة لا تقل عن 25 في المئة من رأس مالها، ويُعبر عن هذه الشركات في الأحكام التالية بكلمة "مصرف".

المادة 2 – يتم تأسيس المصارف المنصوص عليها في المادة الأولى من هذا القانون وفق الشروط التالية:

1 – أن تكون جميع أسهمها إسمية قابلة للتداول باستثناء اسهم القطاع العام.

2 – أن تكون جميع أسهمها مملوكة من مواطني الجمهورية العربية السورية.

المادة 3 – يجوز بقرار من مجلس الوزراء الاستثناء من أحكام المادة الثانية من هذا القانون بحيث يسمح لرعايا الدول العربية والأجنبية سواء كانوا أشخاصاً طبيعيين أو أشخاصاً إعتباريين من ذوي الخبرات المصرفية الدولية المساهمة برأس مال المصرف بنسبة لا تتجاوز 49 في المئة منه وتسدد بالقطع الأجنبي.

المادة 4 – أ – تتقدم الجهة طالبة الترخيص بطلبها إلى مصرف سورية المركزي الذي

يقوم بدراسته في ضوء أحكام هذا القانون والقوانين والأنظمة النافذة، مع الأخذ في الإعتبار مؤهلات وكفاءات وسمعة الجهة المتقدمة، ويحيله مع الدراسة والمقترح إلى وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية لبيان الرأي والرفع إلى مجلس الوزراء بعد عرضه على اللجنة الاقتصادية لإصدار قرار الترخيص.

ب – يصدر قرار الترخيص خلال ثلاثة أشهر من تاريخ تسجيل الطلب لدى مصرف سورية المركزي، وإذا لم يصدر هذا القرار في الميعاد المذكور يعتبر الطلب مرفوضاً.

ج – لا يحق للمصرف ممارسة نشاطاته قبل صدور قرار من وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية يقضي بتسجيله في سجل المصارف المنظم لدى مفوضية الحكومة لدى مصرف سورية المركزي.

المادة 5 – يكون المركز الرئيسي للمصرف في مدينة دمشق ويجوز بناء على طلب من مجلس إدارته، وموافقة مصرف سورية المركزي، إحداث فروع له داخل الجمهورية العربية السورية وخارجها.

المادة 6 – يحدد في صك ترخيص المصرف:

1 – رأس مال المصرف على أن لا يقل عن /1500/ مليون ل.س.

2 – نسبة مساهمة القطاع العام في رأس مال المصرف إذا كان على شكل شركة مساهمة مشتركة على أن لا تقل هذه المساهمة عن 25 في المئة من رأس المال.

3 – عدد الأسهم الموزع عليها رأس المال وقيمة السهم الواحد على أن لا تقل عن /500/ ل.س.

4 – حصص المؤسسين على أن لا تزيد حصة الشخص الطبيعي عن 5 في المئة من رأس مال المصرف، وحصة الشخص الإعتباري عن 25 في المئة باستثناء حصة الدولة التي تبقى في كل الأحوال وفق النسبة المحددة في المادة الأولى من هذا القانون إذا كان المصرف مشتركاً.

5 – يجوز بقرار يصدر عن مجلس الوزراء زيادة حصة الشخص الإعتباري الواحد إلى 49 في المئة من رأس مال المصرف في ضوء ما يتمتع به من خبرات مصرفية وسمعة عالية وملاءة مالية وفق القواعد الدولية السائدة.

المادة 7 – تطرح الأسهم التي تفيض عن حصص المؤسسين على الاكتتاب العام ويدفع عند الاكتتاب 50 في المئة من القيمة الإسمية لكل سهم، ويتم سداد باقي قيمة السهم خلال فترة ستة أشهر من تاريخ الترخيص بإقامة المصرف.

المادة 8 – أ – تسدد قيمة مساهمة المواطنين السوريين المقيمين بالعملة السورية.

ب– تسديد قيمة المساهمات الخارجية بالقطع الأجنبي.

المادة 9 – يجوز بقرار صادر عن وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية بناء على موافقة مصرف سورية المركزي زيادة رأس مال المصرف وفق الشروط التي يحدّدها نظامه الأساسي، على أن تعطى الأفضلية في الاكتتاب بالزيادة الجديدة في رأس المال، للمساهمين الأصليين وبنفس نسبة مساهماتهم، وفي هذه الحالة يجب أن لا تقل نسبة مساهمة القطاع العام عن النسبة المحددة في المادة الأولى من هذا القانون إذا كان المصرف مشتركاً.

المادة 10 – لا تسري على المصرف المشترك المحدث وفق أحكام هذا القانون، الأحكام والقيود الواردة في النصوص التشريعية والتنظيمية المتعلقة بشركات ومؤسسات القطاع العام مهما بلغت نسبة مساهمة الدولة وجهات القطاع العام في رأس مال المصرف.

المادة 11 – أ – يمارس المصرف الأعمال المصرفية على أنواعها وفقاً لأحكام القوانين والأنظمة المرعية في كل ما لا يتعارض وأحكام هذا القانون والنظام الأساسي للمصرف ومن هذه الأعمال:

1 – خصم الأوراق التجارية واسناد الأمر والسفاتج وبصورة عامة خصم جميع وثائق التسليف وإسناده.

2 – خصم إسناد القروض القابلة للتداول أو غير القابلة له.

3 – منح القروض والسلف بجميع أنواعها مقابل ضمانات عينية أو شخصية وتمويل العمليات التجارية.

4 – إصدار شهادات إيداع والقيم المتداولة وإسناد السحب والسفاتج وكتب الاعتماد والشيكات والحوالات على اختلاف أنواعها، والاتجار بهذه الأوراق.

5 – توفير التسهيلات اللازمة لعمليات الحفظ الأمين للنقود والأوراق المالية والمقتنيات الثمينة والوثائق.

6 – فتح حسابات ودائع وحسابات جارية وحسابات توفير.

7 – تقديم خدمات الدفع والتحصيل.

8 – إصدار أدوات الدفع بما في ذلك السحوبات المصرفية وبطاقات الدفع والائتمان والشيكات السياحية وادارتها وفق التعليمات الصادرة عن لجنة إدارة مكتب القطع.

9 – بيع وشراء العملات الأجنبية والتعامل بها في أسواق الصرف الآنية والآجلة وفقاً لأنظمة القطع النافذة.

10 – الاستدانة لآجال متوسطة أو قصيرة وقبول الكفالات بأنواعها.

11 – وبشكل عام القيام لمصلحته أو لمصلحة الغير، أو بالإشتراك معه، في الجمهورية العربية السورية أو في الخارج، بكل العمليات المصرفية وعمليات الخصم والتسليف وإصدار الكفالات المصرفية.

ب – يجوز للمصرف بناء على موافقة مصرف سورية المركزي المسبقة القيام بما يلي:

1– المساهمة برأس مال مصارف عربية أو أجنبية ضمن الحدود والشروط التي يحددها مصرف سورية المركزي.

2 – شراء العقارات اللازمة لممارسة نشاطاته حصراً داخل وخارج أراضي الجمهورية العربية السورية.

المادة 12 – أ – يتولى إدارة أمور المصرف مجلس إدارة ينتخبه المساهمون وفق أحكام نظامه الأساسي الذي يحدد مؤهلاتهم والشروط المطلوب توفرها فيهم.

ب – يحق لمصرف سورية المركزي التأكد من توفر المؤهلات والشروط المنوه بها في الفقرة /أ/ أعلاه، واتخاذ ما يلزم من إجراءات لتوفيق تشكيل مجلس الإدارة وفق تلك المؤهلات والشروط.

المادة 13 – يعيّن وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية ممثلي القطاع العام في مجلس إدارة المصارف المشتركة من أصحاب الخبرات المصرفية بناء على اقتراح مجلس النقد والتسليف وذلك بنسبة ما يملكه القطاع العام من الأسهم، ولا يحق لهؤلاء التدخل في انتخاب الأعضاء الباقين أو في إقالتهم، وتكون مدة وجودهم في المجلس غير مقيدة بالمدة المنصوص عليها في النظام الأساسي لعضوية مجلس الإدارة.

المادة 14 – أ – يحدّد النظام الأساسي

عدد أعضاء المجلس ومدة العضوية وعدد الأسهم التي يجب إمتلاكها للحصول على عضوية مجلس الإدارة.

ولمصرف سورية المركزي تقدير هذا العدد حسب وضع المصرف وضماناً لمصلحته ولمصلحة المساهمين والمودعين، ويشترط في رئيس مجلس الإدارة أن يملك مثلي عدد الأسهم المطلوب من العضو، شريطة مراعاة الحد الأقصى لحصة الشخص الطبيعي من رأس مال المصرف المنصوص عنها في المادة السادسة من هذا القانون.

ب – لا يشترط إمتلاك هذا العدد من الأسهم عند إجراء الإنتخاب وإنما يمكن إستكمال هذا النصاب خلال مدة شهر من يوم الإنتخاب وإلا سقطت العضوية حتماً.

المادة 15 – لا تعتبر قرارات مجلس الإدارة قانونية ما لم تتخذ بحضور أكثرية الأعضاء على الأقل، وعلى أن يكون من بينهم ممثل الدولة إذا كان المصرف مشتركاً.

المادة 16 – يجري تعيين مدير عام المصرف من قبل مجلس الإدارة ويشترط موافقة وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية على تعيينه إذا كان المصرف مشتركاً، ولا يجوز للمدير العام في المصارف المشتركة الجمع بين وظيفته وبين رئاسة أو عضوية مجلس الإدارة.

المادة 17 – أ – يضع المؤسسون مشروع النظام الأساسي للمصرف بما يتفق وطبيعة عمله وصيغة تكوينه، ويجوز أن يحدد في هذا النظام جنسية رئيس وأعضاء مجلس الإدارة وعددهم وأعمارهم ومكافآتهم وتعويضاتهم وأصول إنتخابهم ونسبة تمثيل غير السوريين في مجلس الإدارة بما يتفق ونسبة مساهمتهم في رأس المال وتحديد آلية العمل في المجلس، وكذلك تحديد رأس مال الشركة وقيمة السهم بالعملة المحلية ومعادلها بالنقد الأجنبي أو العكس وذلك من دون التقيد بأحكام القوانين والأنظمة النافذة لا سيما قانون التجارة رقم 149 لعام 1949 وتعديلاته، ويصدر هذا النظام بقرار من وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية بناء على اقتراح من مجلس النقد والتسليف.

ب – إستثناء من أحكام المرسوم التشريعي رقم /49/ لعام 1962 وتعديلاته يضع مجلس إدارة الشركة نظام العاملين وسائر الأنظمة المتعلقة بعمل المصرف وفروعه وتعرض على مجلس النقد والتسليف للمصادقة عليها إذا كان المصرف خاصاً ومن مجلس النقد والتسليف ووزير الاقتصاد إذا كان المصرف مشتركاً.

أحكام عامة

المادة 18 – يترتب على كل مصرف يرخص بتأسيسه وفق أحكام هذا القانون، أن يودع في حساب مجمد من دون فائدة لدى مصرف سورية المركزي مبلغ 10 في المئة من رأس ماله المكتتب به، ويعتبر عنصراً من عناصر موجوداته الثابتة يعاد إليه عند تصفية أعماله.

المادة 19 – يحظر على المصارف المحدثة وفق أحكام هذا القانون:

1 – مزاولة الأعمال والنشاطات التجارية والصناعية أو أي نشاط آخر ليس له علاقة بالأعمال المصرفية.

2 – المشاركة في مؤسسات صناعية أو تجارية أو زراعية أو خدماتية أو سياحية.

3 – فتح إعتمادات لمفتشي ومدققي حسابات المصرف أو للعاملين في أجهزة الدولة الذين لهم علاقة مباشرة بالإشراف أو بمراقبة أو متابعة نشاطات المصرف.

المادة 20 – لا يجوز لأي مصرف مؤسس وفق أحكام هذا القانون التوقف جزئياً أو كلياً عن ممارسة كامل نشاطاته لأي فترة زمنية قبل حصوله بصورة مسبقة على موافقة من مصرف سورية المركزي.

المادة 21 – مع مراعاة الأحكام الخاصة الواردة في قانون النقد الأساسي الصادر بالمرسوم التشريعي رقم 87 لعام 1953 وتعديلاته، والمبادىء الأساسية الدولية للرقابة المصرفية يكون لمصرف سورية المركزي:

1 – أن يراقب المصارف المؤسسة وفق هذا القانون في كل ما يؤمن حسن وسلامة تعاملها، وسير أعمالها ونشاطاتها، والمحافظة على حقوق المودعين والمساهمين، والتقيد بأنظمتها الأساسية وتنفيذ أحكام القانون.

2 – أن يبلغ الجهات القضائية المختصة عن كل مخالفة تشكل جرماً لتحديد وملاحقة المسؤولين، كما له أن يطلب من قاضي الأمور المستعجلة تسمية ممثل قضائي عن المساهمين تنحصر مهمته في إقامة الدعوى على المسؤولين مدنياً في الأحوال التي تستوجب ذلك.

3 – أن يكلف في كل وقت مفتش حسابات المصرف أو من ينتدبه للقيام بتفتيش حسابات المصرف وقيوده ودفاتره وسجلاته ومراسلاته واتخاذ مختلف الإجراءات المناسبة لتصحيح الأوضاع لديه.

4 – ويراعي مصرف سورية المركزي في مختلف إجراءاته الإشرافية والرقابية المحافظة على السرية المطلوبة لمهنة المصارف.

المادة 22 – تكون للاسناد والرسائل والبرقيات التي تتداولها المصارف السورية مع مختلف الجهات والمؤسسات في الداخل والخارج بوسائل الاتصال العالمية المتطورة بذات القوة التي تتمتع بها بحكم القوانين والأنظمة النافذة وسائل الإثبات الأخرى وفق الترتيبات التي يضعها مصرف سورية المركزي.

المادة 23 – أ – يسمح سنوياً بتحويل الأرباح والفوائد التي تحققها حصص ومساهمات رعايا الدول العربية والأجنبية إلى الخارج من حسابات المصرف بالقطع الأجنبي بالإستناد إلى الميزانيات السنوية المصدقة أصولاً.

ب – يسمح لرعايا الدول العربية والأجنبية المساهمين في رأس مال المصرف المحدث وفق أحكام هذا القانون بعد انقضاء خمسة أعوام من ممارسة نشاطاته إعادة تحويل قيمة حصتهم الصافية بالنقد الأجنبي إلى الخارج وفق التعليمات التنفيذية التي يصدرها مصرف سورية المركزي بهذا الشأن.

المادة 24 – يخضع المصرف لأحكام قانون التجارة رقم 149 لعام 1949 وتعديلاته ونظام النقد الأساسي الصادر بالمرسوم التشريعي رقم 87 لعام 1953 وتعديلاته وأنظمة القطع النافذة في كل ما لا يتعارض وأحكام هذا القانون.

المادة 25 – يصدر وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية التعليمات اللازمة لتنفيذ أحكام هذا القانون بناء على اقتراح مصرف سورية المركزي.

المادة 26 – ينشر هذا القانون في الجريدة الرسمية.■


CORUM
60
45
15
30



جانب من الندوة ويبدو في وسط الصورة من اليمين:د. اسامة الأنصاري، د. كمال شرف، د. عثمان العائدي

ندوة سوق الأسهم في دمشق

مقوّمات نشوء بورصة للأسهم

الشفافية والوعي الاستثماري وتقديم الضمانات والإصلاح الإداري

اللقاءات الاقتصادية التي تشهدها العاصمة السورية هذه الأيام، لا تتميّز بالكثافة وتناول الشأن الاقتصادي المحلي بجرأة غير مألوفة وحسب، فالإقبال عليها شديد لدرجة ضيق الأمكنة المخصصة لإقامتها.

هذا ما كان عليه الحال في ندوة سوق الأسهم المالية الناشئة التي نظمتها جمعية العلوم الاقتصادية في فندق الشام منتصف شهر آب/أغسطس بالتعاون مع الشركة العربية السورية للمنشآت السياحية – الشام للفنادق. وهذه هي المرة الأولى التي تقام فيها مثل هذه الندوات بالتعاون مع إحدى جهات القطاع الخاص. القاعة المخصّصة غصّت بالحضور لدرجة اضطرار المنظمين لتبديلها بقاعة أوسع لم توفّر بدورها على الكثيرين عناء الوقوف لنحو ثلاث ساعات. وكان من بين الحاضرين عدد مهم من الفعاليات الاقتصادية وعلى رأسها الدكتور **محمد العمادي** وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية والدكتور **كمال شرف** وزير التعليم العالي الأسبق ورئيس الجمعية المذكورة، والدكتور **عثمان العائدي** رئيس مجلس إدارة سلسلة فنادق الشام، والدكتور **نبيل سكر** المدير التنفيذي للمكتب الاستشاري السوري للتنمية والاستثمار في دمشق. وعلى الرغم من تعارض الآراء التي تخلّلها الحوار الذي لم يخل من السخونة، ساد ما يشبه الإجماع على عدم توفر مقومات إنشاء سوق لتداول أسهم الشركات في سورية.

الأنصاري: غياب الضمانات

الخبير المالي الدكتور **أسامة الأنصاري** ألقى محاضرة حول أهمية الأسواق المالية الناشئة ودورها المتزايد في جذب رؤوس الأموال اللازمة للتمويل والتحديث وإعادة الهيكلة. ودلّل على ذلك بمعطيات عدة، منها ارتفاع عدد الشركات المدرجة فيها إلى أكثر من ثلاثة أمثاله بين العامين 1990 و 2000، من 8 إلى 26 ألف شركة لا تقل رسملتها عن 3,7 تريليون دولار. وفي هذا الإطار توقف عند تجارب شهدت نجاحاً ملموساً في بعض البلدان كالهند ومصر. وتحدّث عن التغيرات التي تشهدها التدفقات المالية باتجاه قطاعات التكنولوجيا العالية والإنترنت. وبالنسبة لمتطلبات إقامة سوق مالية ذكر أن الأمر الجوهري لا يرتبط فقط بوجود مؤسسات وشركات ذات أداء عال تشكل نواته، وإنما بتحديث القطاع الإداري الذي تعمل في إطاره. وما ينطوي عليه ذلك، بالإضافة إلى تأهيل الكوادر وإشاعة الشفافية، تقويض البيروقراطية البطيئة والمقيتة وأشكال الفساد المرتبطة بها. وعلى ذكر التأهيل لا بدّ من نموذج يساعد على إعداد أفضل الخبراء والمختصين عن طريق التدريب السخي والمستمر لأن صناعة المال تتطلب ذلك. وفي ما إذا كانت إقامة مثل هذه السوق ممكنة في سورية حالياً، أجاب بـ"لا". ولا تعود أسباب ذلك إلى غياب الضمانات والتشريعات المالية والضريبية وحسب، فالشركات المؤهلة لدخوله غير موجودة، وكذلك البنوك القادرة على مواكبة ذلك، ناهيك عن غياب الوعي الاستثماري. هذا الوعي لا يمكن إيجاده بقرار، لأنه يتطلب تعلماً وتدريباً وممارسة على مختلف المستويات. وبالنسبة للشركات لا بدّ من توفر تلك التي تنشط على أساس فصل الملكية عن الإدارة ويترأسها أشخاص على دراية بقواعد وآليات عمل السوق.

العمادي: إعداد مشروع متكامل

أوّل المعلقين على مداخلة الأنصاري كان الدكتور **العمادي** الذي عرج بدبلوماسيته المعهودة على أهم التشريعات السورية والظروف التي أعاقت تطويرها والتي سمّاها بالاستثنائية. وقال: "على الرغم من قصور هذه التشريعات، فإنها تسمح بقيام شركات مساهمة يمكن لها إصدار أسهم والتداول بها بيعاً وشراء". ويمكن لهذه الشركات حالياً، الاقتراض من الخارج ولو في ظل بيروقراطية ثقيلة. ولكن عمليات البيع والشراء ما تزال محصورة ببعض المؤسسات وعلى نطاق ضيق، لعدم وجود سوق تداول للعموم. وذكر أن السنوات الخمسة عشرة الماضية، شهدت طرح محاولات لإقامة سوق أسهم. غير أنها لم ترَ النور لأسباب متعددة منها عدم جدية الجهات العليا صاحبة القرار. وأضاف أن ما يهمنا في المرحلة المقبلة، يتلخص في إعداد مشروع متكامل يحدّد الضوابط الكافية لسوق تداول ناجحة.

العائدي: الشركات توجد البورصة

مداخلة الدكتور **العائدي** تميّزت بعمق وشمولية تخللها نبرة عكست معاناة قاسية من النتائج السلبية للدور الذي لعبته الدولة خلال العقود الثلاثة الماضية. وما جاء فيها أن سورية شهدت إلى جانب مصر، بدايات تداول الأسهم والأوراق المالية في المنطقة العربية. وكان ذلك إبان الثلاثينات حيث كان هناك بورصة، وإن لم تكن رسمية، يتم فيها تداول أسهم شركتي الأسمنت والكونسروة التي تم ؟؟؟؟؟ وغيرها. وقد عكس ذلك وجود شركات مساهمة ذات كفاءة، تتمتع بشفافية تجهلها مثيلاتها الناشطة حالياً في السوق السورية. فعلى الرغم من أن غالبية الأخيرة أسست في النصف الثاني من الثمانينات، وبعد قطيعة

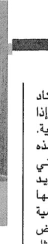
دامت أكثر من ثلاثة عقود، فإن أحداً لا يكاد يعرف نتائجها أو قيمة أسهمها وفي ما إذا كانت توزع أرباحاً أو تنشر ميزانيات ختامية. وحذّر من أنه لا يمكن الاعتماد على مثل هذه الشركات في إقامة سوق، لأنها هي التي توجدها وليس العكس. وأضاف "لا نريد نشوء مؤسسات لجمع الأموال وتكديسها بشكل شرعي بدلاً من أخرى تستثمرها لتنمية مختلف فروع الاقتصاد الوطني والنهوض بها. وفي إطار حديثه عن متطلبات إقامة مثل هذه السوق، أكد أكثر من مرة على أهمية عودة الشفافية وضرورة الاعتماد عليها في تقييم أداء المؤسسات والشركات من قبل مفتشين ومحاسبين ينتمون إلى مؤسسات حيادية وموثوقة.

وخاض **العائدي** أيضاً في تخلّف القوانين والأنظمة عن اللحاق بمتطلبات التنمية محمّلاً الجهات الحكومية مسؤولية ذلك. فهي ليست بطيئة في الاستجابة لمتطلبات تعديلها وتطويرها فقط، وإنما أحادية الجانب في تعاملها مع هاتين المسألتين. وضرب مثلاً على ذلك، قانون التجارة الذي صدر العام 1949. فبعد أكثر من نصف قرن على صدوره، تستنهض الدولة بعض قواها لتعديله. وكانت المفاجأة أن مشروع التعديل أُعدّ من قبل بيروقراطيين من دون استشارة من يعمل حالياً في الشركات المساهمة ويعاني الأمرين من عدم تحديثها، ولم يؤخذ رأيهم سيما وأن الأمر يتعلق بهم أكثر من أية جهة أخرى.

تحديات... ومخاوف

د. **مصطفى العبدالله** رئيس قسم الاقتصاد في كلية الاقتصاد -جامعة دمشق اعتبر أن إقامة سوق مالية في سورية تواجه تحديات أهمها عدم وضوح السياسة الاقتصادية السورية وانتقائيتها. وأضاف: "حتى الآن لا يوجد إشارات واضحة حول توجه هذه السياسة، ما يثير الشكوك والمخاوف في أوساط رجال المال والأعمال". وحذّر زميله د. **علي كنعان** من المبالغة في انتظار توفر الشروط لأن الوقت لا يرحم. وتساءل عن المانع من المبادرة لإقامة سوق بعد تعويم العملة وتخفيض الضرائب والفوائد المرتفعة. أما الباحث المعروف د. **منير الحمش** فأشار إلى أهمية إقامة سوق مالية تقيّد حركة المضاربات وخصوصاً من قبل رؤوس الأموال الأجنبية التي كانت أهم أسباب أزمات شرق آسيا وجنوب أميركا وروسيا. ■

دمشق / ابراهيم محمد





المنصة الرئيسية ويتوسطها صائب نحاس

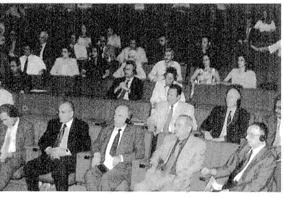
آفاق تطوير الصناعات الدوائية السورية

نظّم اتحاد غرف التجارة السورية ومركز الأعمال السوري الأوروبي ندوة في دمشق حول تصنيع الدواء في سورية. حضر الندوة مجموعة كبيرة من القائمين على الصناعة الدوائية من الشركات الخاصة والحكومية في سورية وخبراء أوروبيون متخصصون في الصناعات الدوائية. تركز البحث في الندوة حول تحسين وتطوير صناعة الدواء في سورية وإعادة النظر في نظام جودة الأدوية وكيفية تطبيق نظام حماية الدواء خصوصاً مع مقوّمات تطبيق التجارة الحرة العالمية واحتمالات الشراكة مع الاتحاد الأوروبي.

وخرجت الندوة بتوصيات عدة اتفق الحضور على أن تطبيقها يعزز من مكانة الصناعات الدوائية في سورية التي تغطي حالياً 85 في المئة من حاجة السوق المحلية وتوفير فرص أفضل لدخول هذه الصناعات إلى الأسواق الأخرى.

وركّز الصناعيون السوريون في الندوة على أن تكون الشراكة السورية مع الاتحاد الأوروبي على أساس تقاسم المصالح والمنافع سواء في الصناعات الدوائية أو في غيرها.

وفي لقاء مع **صائب نحاس** رئيس لجنة الصناعات الدوائية ورئيس الندوة، قال أن الهدف من إقامة هذه الندوة هو البحث في كيفية تطوير الصناعة الدوائية التي تقوم على 48 مصنعاً قائماً منها خمسة مصانع وعلى مستوى دولي، وكذلك البحث في مصير هذه الصناعة في إطار العولمة والشراكة مع أوروبا وحماية الملكية الفكرية، إضافةً إلى منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى. وأضاف أن الصناعيين في سورية يسعون الآن لوضع دراسات مكثّفة من أجل مواكبة التطورات الاقتصادية العالمية والإقليمية والتحديات المقبلة. وأشار **نحاس** أنه لا بدّ من تطوير هذه الصناعة وتعزيز مواقعها من خلال التصدير وإعادة النظر في موضوع تسعير المنتجات الدوائية في سورية ومكافحة البيروقراطية التي تعيق تطور هذه الصناعة. وركّز **نحاس** على أهمية البحث عن سبل لدمج الشركات المحلية في ما بينها كما فعلت الشركات الكبرى في العالم باعتبار أن هذا الدمج هو وسيلة للتطوير والحماية في آن، فلا حياة للدواء السوري من دون هذه الوجهة ومن دون تصدير كمية لا تقل عن 50 في المئة من الإنتاج، إضافةً إلى مواصلة تعزيز ثقة المواطن السوري بالمنتج المحلي. ■



جانب من الحضور



الوزير النوري (اليمن) ووزير النقل د. مكرم عبيد

في ورشة الجدارة الإدارية في دمشق

النوري: مشكلة الإدارة في القطاعين العام والخاص

على مدى ثمانية أيام أُقيمت في دمشق ورشة الجدارة الإدارية في زمن المتغيرات الدولية التي نظمتها المجموعة العربية للتسويق والتطوير الإداري ورعتها مجلة "الاقتصاد والأعمال" وبرعاية مباشرة من الدكتور حسان النوري وزير الدولة لشؤون التنمية الإدارية.

وجاءت هذه الورشة للبحث في أبعاد المرحلة التي تمرّ بها سورية وسعيها لتشكيل هويتها من خلال تحديث النظرة للإدارة الفاعلة على مستويي القطاعين العام والخاص ولتطوير المهارات ورفع الكفاءات للقائمين على هذه الإدارة.

توزّع برنامج الورشة على أربع حلقات، عالجت الأولى هندسة التغيير التي قدّمها د. **يحيى عبد الحميد إبراهيم** أستاذ في جامعة أسيوط ومدير مركز إدارة التنمية في مصر. وتناولت الثانية التخطيط الستراتيجي خطوة خطوة التي قدمها د. **سيد محمود سماحة** من جامعة عين شمس، أما الحلقة الثالثة فبحثت في موضوع التجارة الإلكترونية لإدارة الأعمال العربية والتي قدمها د. **رأفت رضوان** رئيس مركز المعلومات التابع لمجلس الوزراء في مصر. والحلقة الرابعة كانت حول إدارة التسويق والمبيعات بعيداً عن التجربة والخطأ والتي قدمها د. **طلعت أسعد** أستاذ التسويق والإعلام في جامعة المنصورة في مصر.

وخلال فترة الورشة جرت مناقشات شارك فيها عدد من الوزراء السوريين ومدراء الشركات – خاصة وحكومية – تناولت مواضيع متنوعة، أبرزها متغيرات العصر وحتمية التغيير، رؤية التغيير، أساسيات التخطيط الستراتيجي ومهام هذا التخطيط وكيفية تحليل البيئة الخارجية والقدرات الذاتية للشركة، تعريف التجارة الإلكترونية ومتطلبات إقامتها والمشاكل المتعلقة بها وأنماط العمل وأسواق التجارة، أبعاد التطور في مجالات التسويق والبيع خلال القرن الحالي والمزايا التنافسية في ظل مفاهيم الجودة الشاملة.

وخلال أعمال الورشة تحدث د. **حسان النوري** لـ"الاقتصاد والأعمال" مشيراً إلى أن الرئيس د. **بشار الأسد** أشار في خطاب القسم إلى قصور الأجهزة الإدارية وضرورة تغيير الهياكل التنظيمية الإدارية وآلية العمل القائمة ووضع سلسلة من البرامج لتحديث الإدارة في المؤسسات والشركات. وأضاف د. **النوري** أن المشكلة الإدارية مشكلة وطنية تخص القطاعين العام والخاص وأن سورية بحاجة لوضع سياسة ستراتيجية حدّدتها الحكومة في بيانها الوزاري من خلال نظرة شمولية وبعيدة المدى والشروع بإعداد الأطر للمؤسسات والشركات التي تستطيع أن تنهض وتتأقلم مع المتغيرات بهيكليتها التنظيمية، وقال أن سورية بحاجة إلى الوقت وإلى تكوين رأي عام جديد وتغيير الكثير من المفاهيم التقليدية مع الحفاظ على المبادئ السامية وأن قيام مثل هذا الرأي العام يحتاج لفترة 6 أشهر.

وفي لقاء مع **فادي بلوكباشي** مدير عام المجموعة العربية للتسويق والتطوير الإداري ذكر أن المجتمع السوري لم يعِ بعد خصوصية مدير التسويق كما هو الحال في الشركات العالمية، لذلك فإن المجموعة توجّهت لرجال الأعمال بمصطلح جديد هو هندسة التغيير. ويهدف هذا المصطلح إلى سدّ الفجوة بين الممارسات الإدارية المحلية والنظريات العالمية.

د. **يحيى عبد الحميد إبراهيم** قال أن أبرز المعوقات التي تواجه تحديث وتطوير الإدارة في الدول العربية هي ثقافة المؤسسات التي تتّسم بالبيروقراطية والثقة المتدنية وعدم المنافسة، لهذا فإن العمل يجري على إعادة الثقة لهذه المؤسسات والتعامل مع الأفراد معاملة جيدة باعتبارهم شركاء وليسوا موظفين مع السماح لكل واحد منهم بهامش من الأخطاء. وقال أن القطاع الخاص في البلدان العربية هو وريث القطاع العام وإذا لم يغيّر من نفسه فسيواجه الصعوبات والمشاكل نفسها الموجودة في القطاع العام.

أما د. **سيد محمود سماحة** فقال بأن المطلوب أن نأخذ ونطبّق من علم الإدارة القائم في الغرب حالياً جميع الأشياء التي تتلاءم مع طبيعتنا العربية وظروفنا الخاصة أو أن يجري تحديثها بحيث تتلاءم مع واقعنا. وأضاف أن الاتجاه اليوم يقوم في العالم نحو التكتلات الكبيرة والقوية والمطلوب تقوية صناعاتنا ومؤسساتنا الوطنية ودمج بعضها مع البعض، خصوصاً وأن تطبيقات منظمة التجارة العالمية ستفتح على مصراعيها قريباً، كما أن المطلوب من شركاتنا أن تخرج بإنتاجها للأسواق العالمية وبغير ذلك ستكون شركات ضعيفة. وأشار إلى أن التغيرات العالمية واقعة لا محالة وأمامنا أحد الخيارين، إما أن نتكيّف ونتعايش معها ونتفوّق، وإما أن نموت وليس أمامنا إلا الخيار الأول. وأوضح د. **سماحة** أن القطاع الخاص في البلدان العربية لا زال يمتلك قيمة كبيرة ولديه مؤهلات وعلينا الاستفادة منها بعد تحديثها وعلى قاعدة ستراتيجية، علماً أن من الخطأ تحميل الدولة أعباء إضافية أكثر من طاقتها، فالعمل المطلوب يجب أن يقوم بجناحيّ التنمية وهما القطاع العام من جهة والقطاع الخاص الذي يتصاعد دوره من جهة أخرى. ونبّه د. **سماحة** إلى أن المطلوب هو توفير فرص عمل واسعة للشباب في الدول العربية وأن القطاع العام لا يستطيع النهوض وحده بهذه المهمة. ■


الوزير العمادي يفتتح المعرض محاطاً بوزير التجارة السعودي د. أسامة الفقيه ووزير الإقتصاد اللبناني د. ناصر السعيدي

بمشاركة 51 دولة عربية وأجنبية

معرض دمشق الدولي: حضور إيراني وفرنسي مميّز

السيارات هي الأبرز بين المعروضات

كعادتها في نهاية كل صيف، احتضنت سورية الدورة الـ 47 لمعرض دمشق الدولي في ظل مناخ إستثماري يشهد الكثير من التغيرات وقرارات ترمي إلى توفير فرص أكبر للشركات من حيث الإنتاج والتسويق داخل وخارج سورية وحرية التجارة وغيرها من القرارات التي تهدف إلى إصلاح وتنشيط الإقتصاد السوري. وفي دورة هذا العام شاركت 51 دولة عربية وأجنبية وتمثّلت هذه المشاركة بـ 290 عارضاً لشركات خارجية و2882 عارضاً سورياً من القطاعات الثلاثة الخاص والعام والمشترك.

افتتح دورة المعرض د. **محمد العمادي** وزير الإقتصاد والتجارة الخارجية بحضور عدد كبير من الوزراء العرب والملحقين التجاريين العرب والأجانب، كما زاره متفقداً رئيس الوزراء السوري د. **محمد مصطفى ميرو**، يرافقه نائبه للشؤون الاقتصادية د. **خالد رعد**.

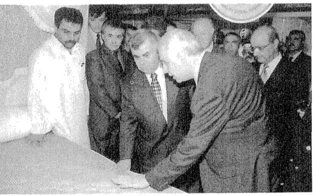
العمادي أشار في كلمة الافتتاح إلى أن المعرض عبارة عن تظاهرة حضارية هدفها زيادة التبادل التجاري والتعاون الإنمائي وعرض لفنون الإنتاج الحديثة والتقنيات الجديدة.

وقال أن سورية شهدت العديد من التطورات في المناحي الإقتصادية المتنوعة خلال الأعوام الأخيرة، فازدادت المساحة المروية إلى 1,2 مليون هكتار وتطورت الزراعة بشكل لم تعرفه سورية من قبل وازداد الإنتاج وارتاح المواطن إلى أمنه الغذائي وبنيت قاعدة صناعية، وتم تحرير التجارة الخارجية بصورة تدريجية بحيث أصبحت عوناً للصناعة المحلية. كما ساهم قطاع التجارة الداخلية في تحقيق التوازن في السوق المحلية وتأمين احتياجات المواطن.

وقال **العمادي** أن سورية تتجه نحو إصدار قانون سوق تداول الأسهم وتطوير الجهاز المصرفي وتدعيم المصارف العربية والأجنبية في المناطق الحرة السورية وإصدار قانون سرية العمل المصرفي وغيرها من الإجراءات الهادفة لاستكمال مناخ الإستثمار. كما تستمر سورية في تشجيع القطاع الخاص وتنشيطه ومنحه فرصاً أفضل للعمل المنتج وتطوير القطاع العام وزيادة قدرته على التعايش في إقتصاد السوق ومواصلة العمل على تحقيق الأمن الغذائي وتوفير فائض للتصدير. وعن لبنان قال **العمادي** أن علاقة سورية بلبنان ستستمر وتتطور على أساس معاهدة الأخوة والتعاون والتنسيق لتصبح وطيدة ومتميزة.

وذكر **عماد الزعبي** المدير العام لمعرض دمشق الدولي أن دورة المعرض لهذا العام تتميّز بمنح تسهيلات إضافية للمشاركين


في الجناح الفرنسي


في الجناح السعودي

فيه وزيادة السماح بالبيع المباشر للشركات والأجنحة. وبيّن أنه يتم الإعداد حالياً لتقييم المعارض العامة والمتخصصة في سورية وتحديد نوع المعارض التي ستشارك سورية بها في دول أخرى وبسوية تحافظ على سمعة المنتج الوطني.

رئيس الوزراء السوري محمد مصطفى ميرو ونائبه للشؤون الإقتصادية د. خالد رعد

الجناح السوري

محمد الشويكي مدير الجناح السوري قال لـ "الإقتصاد والأعمال" أن 98 شركة حكومية و 100 شركة خاصة شاركت هذا العام في المعرض، وأن الجناح شهد حضوراً مكثّفاً من رجال الأعمال العرب خصوصاً من السعودية ولبنان والأردن ودول الخليج العربي. وأضاف أن نجاح الشركات المساهمة في توقيع عقود خارجية مجدية في الأعوام المنصرمة جعلها متحمسة وراغبة في المشاركة هذا العام. وقال **الشويكي** أن آلاف السلع من إنتاج القطاعين العام والخاص تضمنها الجناح وشملت مختلف المنتجات النسيجية والكيميائية والهندسية والغذائية والزراعية إضافة للإسمنت ومواد البناء والسكر، كما أن الجناح ضم منتجات من الشركات التي أقيمت في ظل قانون الإستثمار رقم 10.

الجناح اللبناني

وفي الجناح اللبناني قال **هيثم بواب** مدير الجناح ومسؤول شؤون المعارض في وزارة الإقتصاد والتجارة اللبنانية أن زخم مشاركة الشركات اللبنانية هذا العام (29 شركة) يستند على العلاقات الإقتصادية المتميزة بين سورية ولبنان والإتفاقيات المعقودة بينهما خصوصاً تلك التي سرّعت بتخفيض الرسوم الجمركية والتي بلغت هذا العام 50 في المئة على أن تكون حرة بالكامل بعد سنتين.

الجناح العراقي

في الجناح العراقي، تحدّث **علي حسين الوائلي** رئيس الوفد العراقي الذي ذكر أن مساهمة العراق تأتي لتعريف المواطن السوري والعربي بما توصلت إليه الصناعات العراقية في ظل الظروف الحالية، حيث يعرض الجناح العراقي سلعاً متنوعة جميعها من إنتاج شركات القطاع العام والمشترك من بينها الإطارات، الأقمشة، السجاد، الجلود، الأسمدة، التمور والمنظفات. وأضاف أن قرارات مجلس الأمن تسمح للعراق الآن فقط باستيراد المواد والسلع. وبذلك فإن العملية التجارية غير متكاملة حيث التصدير محظور على العراق الذي يسعى من خلال المعرض حالياً لإقامة علاقات مع الشركات والتجار في سورية حتى يتمكن وبعد رفع الحصار من تصدير منتجاته.

الجناح السعودي

ضم الجناح السعودي 21 شركة عرضت منتجات متنوعة من أدوات كهربائية، زيوت، مواد غذائية، سكر، جلود وخزفيات. وفي لقاء مع **خليفة بن مفضي المسعر** مدير الجناح قال أن المشاركة السعودية تهدف لإيجاد فرص أكبر لتسويق المنتجات داخل سورية، وتبيّن أن الشركات تلقت مئات الطلبات للحصول على وكالات لها وهذه الطلبات تُدرس حالياً لاختيار الأفضل من بينها. وأضاف أنه بإمكان المنتجات السعودية المنافسة في السوق السورية وذلك لمطابقتها للمواصفات والمقاييس العالمية وهو يتوقع أن يزداد إقبال الشركات السعودية للمشاركة في دورات المعرض المقبلة خصوصاً مع سماح الحكومة السورية مؤخراً للشركات الخارجية بالبيع المباشر بحدود 5 آلاف دولار ولكل جناح بسقف لا يتجاوز 50 ألف دولار.

عروض السيارات

تميّزت دورة معرض دمشق الدولي هذا العام بحضور واسع ومتنوع للشركات العالمية المصنعة للسيارات، هذا الحضور يأتي بالتزامن مع قرار الحكومة السورية الذي صدر مؤخراً وفتح باب الاستيراد وخفض الرسوم الجمركية عليها بنسبة 50 في المئة. وذكر **صخر التون** وكيل شركات جاغوار وسيتروين وايفيكو أن عروض السيارات الواسعة في المعرض هذا العام، تأتي للتعبير عن رغبة الشركات العالمية لترويج منتجاتها بعد فتح باب الاستيراد، وتوقع **التون** زيادة في عدد ومبيعات السيارات المستوردة بعد تخفيض الرسوم الجمركية وأن تستقر سوق السيارات داخل سورية وتنشط المنافسة بين الشركات



في الجناح الايراني

سيارات

الخارجية على هذه السوق من زاوية الأسعار ذلك لأن جميع السيارات المصنّعة من مختلف الشركات تحمل مواصفات متقاربة، لذلك فالمنافسة ستنحصر في الأسعار وخدمة ما بعد البيع.

الجناح الفرنسي

قامت بتنظيم الجناح الفرنسي هذا العام ولأول مرة، غرفة التجارة والصناعة الفرنسية وضمّ الجناح 23 شركة في مجالات الصناعة والزراعة وصناعة السيارات وقطع الغيار والبيئة والنقل ومستحضرات التجميل والأدوات الكهربائية والمنزلية وغيرها. وقالت **لورانس كارارا** مديرة الجناح أن المشاركة الفرنسية في المعرض تميّزت هذا العام، ليس فقط بما احتواه الجناح، بل وأيضاً بعقد ندوة جمعت الغرفة الفرنسية واتحاد غرف التجارة السورية جرى فيها تناول كيفية تطوير العلاقات بين رجال الأعمال بين البلدين وزيادة الإستثمارات المشتركة وكيفية تحسين وسائل إنتقال البضائع والمعروضات بين سورية وفرنسا، وأضافت أن الشركات الفرنسية أبدت استعدادها، ولا تزال، لنقل التقنيات الحديثة والمتطورة إلى سورية، وأن حجم المشاركة في دورة المعرض المقبل ستتضاعف لتصل إلى 40 شركة فرنسية.

الجناح الإيراني

وفي الجناح الإيراني تحدّث مدير الجناح **سيد علي أكبر الخطيب** وقال أنه مع التحولات الإقتصادية التي شهدتها سورية مؤخراً قررت إيران المشاركة بأكبر عدد ممكن من الشركات التي حضرت لتحسين وجودها في السوق السورية، وأن المشاركة شملت السيارات وقطع الغيار والمواد البتروكيميائية والإلكترونيات وغيرها. وأضاف **الخطيب** أن البلدين يسعيان لتطوير العلاقات الإقتصادية بينهما وتحقيق التوازن في الميزان التجاري المختل بشكل ملحوظ لصالح إيران، كما تمّ البحث بين رجال الأعمال السوريين والشركات الإيرانية في عقد صفقات متنوعة ومهمة من المتوقع تنفيذها قريباً، وقال أن إيران مستعدة لنقل خبرتها الصناعية والتقنية إلى سورية في مجالات البنية التحتية وغيرها وأن الكثير من الشباب السوريين يتدربون على اختصاصات متنوعة حالياً في إيران.

يارا عشي



د.خالد رعد يفتتح المعرض

"سيريا موتكس" في حلب بمشاركة 160 شركة محلية

الصناعة نحو المزيد من التصدير

خلال الفترة بين 30 آب/أغسطس و3 أيلول/سبتمبر الماضيين، أقيم في حلب المعرض التخصصي السوري الخامس في عالم الأزياء والأقمشة ومستلزمات الإنتاج "سيريا موتكس" وذلك بمشاركة 160 شركة محلية. وأقيم المعرض برعاية مباشرة من غرف التجارة والصناعة في دمشق وحلب وهو أول معرض يقام برعاية مشتركة من هذه الغرف. نظمت المعرض شركة اليمان للمعارض، علماً أنه يقام في ربيع كل عام في دمشق وفي خريف العام نفسه في حلب.

مجلة "الاقتصاد والأعمال" شاركت في رعاية هذا المعرض حيث تمثّلت رعايتها بجناح استهدف تنشيط وتطوير العلاقات بين المجلة ورجال الأعمال والصناعة في سورية.

افتتح المعرض د. **خالد رعد** نائب رئيس مجلس الوزراء السوري للشؤون الاقتصادية ود. **أسامة ماء البارد** وزير التموين والتجارة الداخلية.

وعن واقع وآفاق الصناعات النسيجية السورية، قال د. **خالد رعد** لـ"الاقتصاد والأعمال" أن هذه الصناعات والأخرى المتممة لها بدءاً من الغزول وصولاً إلى السلعة البسيطة والألبسة الجاهزة، هي صناعات عريقة في سورية. والمهم في الفترة الحالية هو تحقيق عملية نقل التقنيات في حقل هذه الصناعات وتحديث خطوط الإنتاج في القطاعين العام والخاص على حدٍّ سواء. وأضاف أن سورية حققت قدراً جيداً في هذا المجال وهو ما يتجلّى في المعارض المتخصصة بالصناعات النسيجية والتي أقيمت خلال العامين الأخيرين. وأشار د. **رعد** إلى أن إنتاج سورية من النسيج يتميز حالياً بتوجهه الجدّي نحو تطوير التصاميم والنوعيات ومسايرة المنتج المماثل في الأسواق الخارجية وقال: "إن الحكومة تقوم بمتابعة ومراقبة هذا الإنتاج وتقديم أقصى حدود التسهيلات التي تنعكس إيجاباً على كلف الإنتاج وعلى فتح أسواق خارجية وكل ذلك يتمّ باهتمام القطاع الخاص النسيجي بمراعاة ذوق المستهلك داخل وخارج





خالد العقيل ونبيل حلب في جناح "لارا"

هشام صيداوي وأولاده

أكرم أتوت

سورية. وأضاف أن الصناعات النسيجية تشغل حصة لا بأس بها في الاقتصاد السوري، وهي حصة من المتوقع زيادة حجمها خلال السنوات العشر المقبلة، خصوصاً مع تعاظم قيمة قطاع النسيج المعتمد في الأساس على نجاحات سورية في إنتاج القطن وبحدود مليون طن سنوياً، وبالتالي على توفير إمكانية تعاظم القيمة المضافة على منتج القطن في إطار الصناعات النسيجية.

وذكر **أحمد عجم** مدير شركة اليمان للمعارض ومنظم معرض "سيريا موتكس" 2000 أن معرض موتكس لخريف وشتاء العام 2000 شهد ازدياد عدد المشاركين فيه بنسبة ملحوظة تركّزت على منتجات الألبسة النسائية والرجالية والولادية واللانجري، كما حضر عدد كبير من رجال الأعمال السوريين والعرب والأجانب المهتمين.

وأضاف أن موتكس يقام بشكل دوري بناءً على طلب الصناعيين والتجار السّوريين وقد تحوّل هذا المعرض إلى أهم تظاهرة محلية لإبراز وترويج الصناعات النسيجية، علماً أن القسم الأكبر من المعروضات هي إنتاج سوري بالمطلق، في حين تشكّل القيمة المضافة للمعروضات الأخرى نحو 60 في المئة وتصل إلى أكثر من 95 في المئة في إنتاج الألبسة الولادية واللانجري.

وأشار **خالد العقيل** وهو تاجر من مدينة الرياض السعودية أنه يزور معرض موتكس مع زملاء له للاطلاع على نوعية المنتجات السورية ولعقد الصفقات التجارية خصوصاً وأن الملابس السورية تلقى رواجاً كبيراً في السوق السعودية. وأضاف أنه يتمنى أن يجري تخفيض أسعار البضاعة السورية حتى تستطيع منافسة مثيلاتها الإيطالية والإسبانية وغيرها في السوق السعودية.

لقاء مع العارضين

نبيل حلب صاحب شركة لارا لألبسة الأطفال قال أن شركته تحرص على المشاركة في المعرض لكي تحافظ على اتصالها المباشر مع المستهلك، كما أن مشاركته في المعرض تكسب الشركة المزيد من الخبرة والزبائن. وأضاف أن 50 في المئة من إنتاج الشركة يذهب إلى الأسواق اللبنانية، الأردنية، السعودية، الكويتية والليبية.

أما **محمد عادل تكريتي** صاحب شركة تكريتي وبركات لصناعة الألبسة الداخلية فذكر أن المشاركة في المعارض حققت زيادة في الطلب على منتجات الشركة من الزوار المحليين، إضافةً إلى تجار الخليج والأردن وروسيا، حيث تصدّر الشركة 40 في المئة من إنتاجها لأسواق هذه الدول. وطلب **تكريتي** من الحكومة السورية تخفيض الضرائب على استيراد الدانتيل ولوازم إنتاج الألبسة الداخلية لتحقيق قدرة تنافسية أكبر في الأسواق الخارجية.

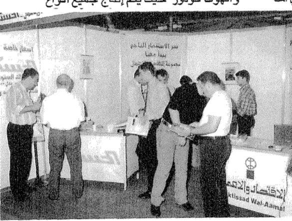
أما **هشام صيداوي** صاحب شركة صيداوي فاشن لإنتاج الألبسة النسائية فقال أن معمله يهتم بإنتاج فساتين السهرة "والهوت كوتور" حيث يتمّ إنتاج جميع أنواع الموديلات العالمية وبطاقة شهرية تراوح بين 300 و400 قطعة، علماً أن منتجات المعمل تصل إلى مصر وقبرص وبأسعار منافسة، وهناك جهود تبذلها الشركة حالياً لدخول السوق اللبنانية.

وقال **أكرم أتوت** صاحب شركة السلحفاة لإنتاج القمصان الولادية والسن المحيّر أن شركته تستورد الأقمشة من أوروبا الغربية وتصدّر إنتاجها إلى النمسا، ألمانيا، هولندا وفرنسا، إضافةً إلى العديد من الأسواق الخليجية والعربية الأخرى. وتمنّى **أتوت** أن تقدم الحكومة السورية على إعطاء المزيد من الدعم للمصنعين ومساعدتهم في زيادة صادراتهم.

وذكر **نبيل الجاجة** صاحب شركة شرباتي وجاجة لإنتاج الجوارب أن الشركة تصدّر 70 في المئة من إنتاجها إلى الدول الخليجية، لبنان، مصر، ألمانيا واليونان، وأن قسماً من المواد الأولية اللازمة للتصنيع تستورد من بعض البلدان الأوروبية. وقال أن لدى الصناعيين السوريين آمالاً كبيرة بأن تقوم الحكومة السورية بإعفاء صادراتهم من الرسوم والضرائب الجمركية التي تقدّر بنسبة 4 في المئة مع التمنيات بأن تقام معارض متخصصة مماثلة لـ موتكس خارج سورية.

أما **موفق عبد الكريم** أحد الشركاء في شركة جينا لإنتاج الجينزات النسائية والولادية والرجالية، فقال أنه رغم ارتفاع أسعار الجينز، فإنه يلقى استحساناً من قبل المستهلكين المحليين، كما أن نسبة تراوح بين 25 و30 في المئة من الإنتاج وجد طريقه إلى الأسواق في لبنان، الأردن، السعودية، الإمارات، والسودان، وأضاف أن ارتفاع أسعار الجينزات السورية يعود لارتفاع كلفة أقمشة الجينز المنتجة محلياً. ■

ي.ع.



جناح "الاقتصاد والأعمال": مواكبة دائمة

6 سنوات من العراقيل الاسرائيلية

التبادل الأردني الفلسطيني: 32 مليون دينار فقط

عمّان – صلاح حزين

بعد ست سنوات من إعلان توقيع اتفاقية وادي عربة للسلام بين الأردن وإسرائيل، لاحت بوادر لإزالة بعض المعوقات التي ظلت طوال تلك السنوات تحول دون انسياب البضائع والسلع بين الأردن وبين مناطق الحكم الذاتي الفلسطيني بطريقة سلسة. ففي الثاني عشر من شهر أيلول/سبتمبر الماضي، أعلن **محمد الكلالدة** وزير النقل أن الشاحنات الأردنية سوف تبدأ اعتباراً من الأول من شهر تشرين الأول/أكتوبر الجاري الدخول مباشرة ببضائعها من خلال جسر الملك حسين للأراضي الفلسطينية وتحميل بضائع فلسطينية في رحلة عودتها إلى المملكة.

فمن المعروف أن نظام النقل للشاحنات بين الأردن وفلسطين كان يسير على أساس "من الظهر إلى الظهر"، أي ما يعرف بنظام "التحميل والتفريغ" الذي يتم من خلاله تفريغ البضائع من الشاحنات الأردنية وإعادة تحميلها إلى الشاحنات الفلسطينية في المعابر التي تمر بها الشاحنات الأردنية في طريقها إلى هدفها المباشر في فلسطين.

أما نظام النقل الجديد الذي أعلنه **الكلالدة** فهو نظام من الباب إلى الباب، أي نظام النقل المباشر من موقع التحميل إلى موقع التفريغ من دون تفريغ في المعابر، سواء في معبر جسر الملك حسين، حيث تعبر السلع والبضائع من الأردن إلى فلسطين، أو في معبر كارني الذي تنقل عبره السلع والبضائع بين إسرائيل وغزّة.

كما تضمّن الاتفاق الذي أشار إليه **الكلالدة** ما ينصّ على تخفيف الإجراءات البيروقراطية المطلوبة من سائقي الشاحنات التي تعبر جسر الملك حسين محمّلة بالسلع والبضائع بين فلسطين والأردن. فقد كانت هذه الإجراءات معقدة يغلب عليها الطابع الأمني الذي يميّز المطالبات الإسرائيلية، وتمتد هذه الإجراءات من الشهادات المطلوبة إلى إجراءات التحميل والتفريغ نفسها إلى أيام العمل الأسبوعي على المعابر، والساعات المحددة يومياً للتفتيش والمراقبة وغير ذلك من إجراءات على درجة عالية من التعقيد.

ووفق الوزير **الكلالدة** فإن هذا النظام سوف يحقق نقلة نوعية في علاقات التبادل الاقتصادي بين الأردن والسلطة الفلسطينية، ويؤدي إلى خفض تكاليف البضائع، ما ينعكس إيجاباً على حجم التبادل التجاري بين البلدين. فمن المعروف أن حجم التبادل التجاري الحالي يقف عند 32 مليون دينار منها 21,5 مليون دينار من الصادرات الأردنية و 10,2 ملايين دينار من الواردات الفلسطينية، وهو رقم ضئيل جداً إذا ما أخذ في إطاره الصحيح. فقد كانت السوقان الأردنية ◄

والفلسطينية سوقاً واحدة حتى العام 1967 حين احتلت إسرائيل الضفة الغربية التي كانت جزءاً من المملكة الأردنية الهاشمية، وقطاع غزة الذي كان تحت الحكم الإداري المصري.

الجسور المفتوحة

وحتى في مرحلة ما بعد الاحتلال، بقيت الجسور بين الأردن وفلسطين مفتوحة ينتقل عبرها الأشخاص والسلع. لكن الأمر بدأ في التغير بعد توقيع معاهدة السلام بين البلدين في شهر تشرين الأول/أكتوبر 1994، حيث تحوّلت الحدود التي كانت قائمة بين الأردن وإسرائيل إلى حدود بين الأردن وفلسطين. ولكنه بدلاً من التغير نحو الأفضل تغيّر نحو الأسوأ. فلأن اتفاق أوسلو أبقى حدود الدولة الفلسطينية، وبالتالي معابرها في أيدي الإسرائيليين خلال المرحلة الانتقالية من الاتفاقات، بدأت إسرائيل في وضع المعوقات أمام انسياب السلع الأردنية إلى فلسطين أو العكس. أما سبب ذلك فهو أن إسرائيل ما زالت تهدف إلى الاستفراد بالسوق الفلسطينية التي تعني لها ما يزيد على ملياري دولار سنوياً، ولا تريد شريكاً لها في هذه السوق حتى لو كان هذا الشريك دولة لا تكفّ إسرائيل عن اعتبارها صديقة، واعتبار العلاقات معها نموذجاً يجب أن يُحتذى على المستوى العربي.

ثمة طريق آخر دأبت إسرائيل على سلوكه لإعاقة انسياب السلع بين الأردن وإسرائيل، فبعد فترة ليست طويلة من توقيع اتفاقية أوسلو الثانية في القاهرة في شهر نيسان/إبريل من العام 1994، وقّع الجانبان الإسرائيلي والفلسطيني على اتفاق باريس الذي ينظم العلاقة التجارية بين الأردن وفلسطين. وبموجب هذا الاتفاق تحدّد إسرائيل السلع المسموح بتبادلها بين الأردن وفلسطين وكذلك بطريقة تصديرها. وقد نصّ الاتفاق على أن يعاد النظر في هذا الاتفاق كل ستة أشهر بحيث ترتفع أعداد السلع المسموح بتبادلها والتي بدأت بنحو 65 سلعة.

وخلال الأعوام الستة الماضية زاد عدد هذه السلع بصورة كبيرة ولكنها بقيت على الرغم من ذلك دون طموح الأردنيين والفلسطينيين، وخلال الأشهر الأولى من العام الجاري وافقت إسرائيل على إضافة نحو 1200 سلعة أردنية مصنفة في إطار 65 مجموعة من المنتجات الأردنية، إلى قوائم السلع الأردنية المسموح بتصديرها إلى مناطق السلطة الوطنية الفلسطينية من دون دفع رسوم جمركية.

وكانت تلك واحدة من الطلبات الأردنية التي وافقت عليها إسرائيل لتسهيل انسياب السلع التجارية بين الأردن ومناطق السلطة الوطنية الفلسطينية، وهي طلبات كان قدّمها الأردن في اجتماعات عقدها مسؤولون أردنيون مع نظرائهم الإسرائيليين في صورة مباشرة أو في اجتماعات دورية تسارعت وتيرتها أخيراً، وشاركت فيها الولايات المتحدة الأميركية ومسؤولون فلسطينيون.

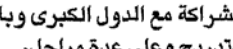
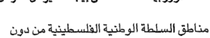
لهذا كله، كان من الطبيعي أن يبدأ كل اجتماع بين تجار ورجال أعمال أردنيين وفلسطينيين بالإشارة إلى المعوقات التي تضعها إسرائيل أمام انسياب السلع الأردنية إلى الأراضي الفلسطينية، وينتهي بالتشديد على ضرورة إعادة الجانب الإسرائيلي النظر في مواقفه تجاه عملية السلام وضرورة قيامه بتنفيذ التعهدات والالتزامات التي من شأنها إشاعة النهضة الاقتصادية والاجتماعية في المنطقة، وبضرورة التزام إسرائيل بتنفيذ الاتفاقيات الاقتصادية الأردنية الفلسطينية من دون إبطاء أو إعاقة، وذلك بإزالة المعوقات كافة أمام تبادل السلع والخدمات بين البلدين، سيما وأن حجم المبادلات التجارية الأردنية الفلسطينية هي دون طموحات الشعبين الأردني والفلسطيني، وكذلك بالتوقف عن وضع العوائق التعسفية أمام حركة نقل البضائع والسلع وتسهيل مرور الشاحنات الأردنية وانسيابها خلال ساعات على المعابر والجسور، وتسهيل حركة رجال الأعمال والسلع والخدمات بين البلدين انسجاماً مع متطلبات تحقيق السلام.

شكاوى أردنية

ولأن المعوقات الإسرائيلية عديدة ومتنوعة، فإن التجار ورجال الأعمال الأردنيين والفلسطينيين كانوا يضمّنون بياناتهم مطالبات واضحة مثل ضرورة قبول إسرائيل اعتماد المواصفات القياسية الأردنية للسلع المصدرة إلى مناطق الحكم الذاتي الفلسطيني، وليس الإسرائيلية التي تصر عليها إسرائيل وهي على معرفة بأن هناك فروقات كبيرة بين هذه المواصفات. مثل مطالبة إسرائيل بإلغاء أذون الاستيراد، وذلك أسوة بالإجراءات الأردنية التي لا تطلب مثل هذه الأذون، وكذلك مطالبتها بالعمل على تسهيل إجراءات النقل والترانزيت ودخول الشاحنات الأردنية إلى مناطق السلطة الوطنية الفلسطينية، أي اعتماد طريقة الباب المفتوح، وهو ما تمّ الاتفاق عليه أخيراً بين الأردن وإسرائيل كما جاء في تصريح الوزير الكلالدة.

يذكر في هذا المجال أن إسرائيل كانت خلال السنوات الست الماضية قد وافقت وبالتدريج، على انتقال عدد محدود من السلع الأردنية إلى مناطق السلطة الوطنية الفلسطينية عن طريق الباب المفتوح وليس التفريغ والتحميل التي تطبقها إسرائيل على معظم السلع والبضائع الأردنية المصدَّرة إلى مناطق السلطة الفلسطينية، وأهم هذه السلع الإسمنت الأردني. أما الاتفاق الجديد فمن شأنه في حال تطبيقه، أن يجعل الانتقال شاملاً لجميع السلع من دون استثناء. ■

إنخفاض المديونية من 9 إلى 7 مليارات



د. جواد حديد

قال د. جواد حديد وزير التخطيط إن مديونية الأردن انخفضت من 9 بليون دولار في مطلع سنوات التسعين إلى 7 بليون دولار اليوم.

وتوقع د. حديد أن تنخفض المديونية إلى أقل من ذلك مع بداية العام المقبل، وعزا السبب في ذلك إلى العلاقات الاقتصادية التي يقيمها الأردن، وهو ما "ساعد في زيادة النمو الاقتصادي وجذب الاستثمارات الأجنبية لإقامة مشاريع كبرى في الأردن".

وقال في كلمة افتتح بها "ندوة الاستثمارات العربية والأجنبية في الأردن" إن المناخ الاستثماري الملائم وإنشاء البنى التحتية للاستثمارات وتعديل التشريعات والقوانين أفسحت المجال أمام الاستثمارات المحلية للمنافسة الدولية، مؤكدا أن الشراكة مع الدول الكبرى وبالذات الأوروبية ستساعد على إيجاد كثير من الفرص الاستثمارية بالتدريج وعلى عدة مراحل.





إيران: قطاع النفط والغاز يثير اهتمام الشركات

□ رفع إنتاج النفط إلى 5.3 ملايين برميل

□ مشاريع غاز لرفع الصادرات إلى 50 مليار م3

تأمل الحكومة الإيرانية في زيادة قدراتها الإنتاجية من النفط والغاز مستعينةً في ذلك بخبرات الشركات الأجنبية التي أبدت اهتماماً ملحوظاً في الاستثمار في المنشآت والمشاريع التي طرحتها إيران منذ شهر تموز/ يوليو 1998 وهي عبارة عن ثمانية حقول بحرية و15 حقلاً برياً.

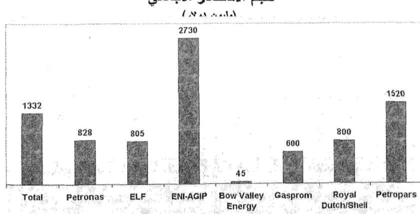
ويتراوح العمل المطلوب في هذه الحقول بين القيام بإنشاء آبار جديدة، ودعم القدرة الإنتاجية لبعض الحقول الموجودة والمنتجة. وتتوقع طهران أن ترتفع قدراتها الإنتاجية بنسبة 1,4 مليون برميل نفط يومياً و50 مليار متر مكعب من الغاز سنوياً.

وبالفعل قامت ثماني شركات عالمية بتوقيع ستة عقود استثمارية مع شركة النفط الوطنية الإيرانية بقيمة 8,66 مليارات دولار لتطوير حقول النفط والغاز في سري A وسري E، دورود، بلال، سروش ونوروز وجنوب فارس الذي يشكّل امتداداً لحقل شمالي قطر وهو أضخم منشأة لاستخراج الغاز في العالم.

وتصدّرت شركة ENI-AGIP الإيطالية المستثمرين من حيث حجم استثماراتها في قطاع النفط الإيراني والتي بلغت 2,73 مليار دولار، توزعت على حقل دورود وحقل جنوب فارس. وتمثلت هذه الاستثمارات خصوصاً بمشاركة المؤسسة الإيطالية بنسبة 60 في المئة في عقد تطوير جنوب فارس المبرم في تموز/ يوليو 2000 والتي بلغت تكلفته 3,8 مليارات دولار أميركي. وكانت شركة Bow-Valley Energy الكندية أصغر المستثمرين في قطاع النفط الإيراني إذ لم تتعدَّ استثماراتها 45 مليون دولار. وتم الاستثمار الكندي عبر مشاركة الشركة الكندية لشركة ELF الفرنسية في تطوير حقل "بلال". (أنظر اللائحة البيانية).

ويتمّ التعاقد مع هذه الشركات وفق صيغة "التملّك اللاحق" (Buy Back) التي تقضي بأن لا تمتلك الشركة الأجنبية في أي وقت من الأوقات أية كمية من النفط الذي تنتجه للتأكّد من أن الاتفاق يبقى ضمن الأطر الدستورية للبلاد التي تمنع منعاً باتاً عقد أي اتفاقات مع شركات النفط تفضي إلى امتلاك هذه لحصة في النفط الإيراني مثل صفقات المشاركة في الإنتاج. وسمعت مؤخراً أصداء انتقادات حول هذا النموذج متحدثة عن ضرورة إدخال الإصلاحات عليه ورسمه

حجم الاستثمار الاجمالي



"بحسب المصالح الوطنية".

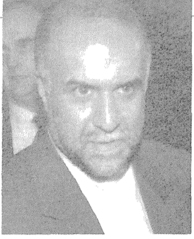
وتتعهّد الشركات المستثمرة بموجب بنود هذا النوع من العقود، بأعمال التصميم والهندسة وتطوير وبدء الإنتاج في حقول النفط، إضافةً إلى تأمين رؤوس الأموال لتمويل عمليات التطوير. وتتمّ إعادة تحصيل رأس المال المدفوع مع الفوائد المترتّبة وبعض الأتعاب المتفق عليها، من خلال مبيعات المنتجات النفطية في المشروع.

ويبدو أن الاتفاقات التي عقدت كانت ناجحة بحيث أن جهات رسمية إيرانية تتوقع توقيع عقود مماثلة في المستقبل القريب لتطوير حقول نفطية عدة في البلاد ومن أهمها حقول "أهواز" و"منصوري" و"أبتيمور" في بانجستان.

ويذكر أن شركتي BP Amoco و"Royal Dutch/Shell" دخلتا في مفاوضات لتطوير هذه الحقول وأن شركة ENI-AGIP الإيطالية تفاوض حالياً لعقد اتفاق "إعادة تملك" آخر لتطوير حقل النفط البري الضخم في دارخوفين.

كما تقوم شركات أجنبية أخرى مثل CESPA الإسبانية وBHP الأسترالية وSAGA النروجية بالتفاوض أيضاً لتطوير حقول "شيشمه خوش". ويجري التفاوض أيضاً لتطوير منشآت النفط البحرية في نوسرات وفارزام وسلمان بما في ذلك تنفيذ عمليات جزئية لاستخراج الغاز.

ووردت معلومات أن شركة الصين الوطنية للنفط وشركة GAZPROM الروسية يتابعان موضوع حقل "سلمان" الذي يشكّل امتداداً لحقل "أبو البخوش" قبالة سواحل أبو ظبي.



وزير النفط الايراني بيجان نمدار زنغانه

في الوقت نفسه، تستمر شركة النفط الوطنية الإيرانية (NIOC) بالبحث عن شركاء أجانب للتعاون مع شركة Petropars المحلية لتطوير المراحل السادسة والسابعة والثامنة من مشروع حقول جنوب فارس. وأعربت مصادر في الشركة الوطنية عن رغبتها في التعاون مع شركات يابانية كانت قد أبدت اهتماماً في هذا المشروع. وتعتقد المصادر الذي تحدثت إلى الاقتصاد والأعمال أن اليابانيين في موقع يخوّلهم تأمين الأسواق والاستثمارات المطلوبة، وذلك من خلال مؤسسات توزيع الطاقة والغاز اليابانية، لكن هناك مؤشرات على أن سوق الغاز اليابانية بلغت مرحلة النضج وهي قد تواجه بالتالي مرحلة من عدم الاستقرار بسبب تحرير التعاملات في هذا القطاع.

وأكّدت شركة النفط الوطنية الإيرانية أن العثور مؤخراً على كميات إضافية من النفط رفع من حجم احتياط البترول الممكن استخراجه بنسبة الثلث وأن هذا الاحتياط وصل إلى 130 مليار برميل، وأوضحت أنه من الممكن جداً أن يرتفع احتياطي النفط الإيراني إلى 180 مليار برميل إذا ما استطاعت الجمهورية الإسلامية استقطاب المزيد من الاستثمارات وتوظيف تقنيات أكثر تطوراً. فلا بدّ لإيران من إجراء المزيد من الأبحاث وبناء المزيد من المنشآت إذا أرادت لطاقة إنتاجها أن تتجاوز الخمسة ملايين برميل يومياً، كما كان الحال قبل ثورة العام 1979، علماً أن معدل الإنتاج يصل حالياً إلى 3,8 ملايين برميل يومياً.

من جهة أخرى، تؤكّد مصادر رفيعة المستوى في شركة النفط الوطنية أن محادثات جدية تجري حالياً مع شركات نفط أميركية مثل CONOCO وTEXACO بهدف عقد اتفاقات استثمارية لتطوير منابع النفط والغاز في إيران. إلا أن ذلك لن يكون ممكناً إلا بعد انتهاء العمل بقانون العقوبات الأميركي المفروض على إيران وليبيا في تموز/ يوليو 2001. ويقضي القانون، الذي أبرم في العام 1996 وعرف بـ"قانون داماتو"، بمعاقبة أي فرد أو أية شركة أميركية تقوم باستثمار أكثر من 40 مليون دولار سنوياً مساهمة بشكل مباشر في دعم قدرة هذين البلدين على إنماء مواردهما النفطية. لكن ينتظر ألا يتمّ التجديد لهذا القانون بعد انتهاء العمل به.

ثروة الغاز الطبيعي

عادت الاهتمامات الدولية إلى البروز في ما يتعلق بنية إيران رفع مستوى صادراتها من الغاز الطبيعي. وتقتصر صادرات الجمهورية الإسلامية حالياً على بعض المبيعات من الغاز النفطي السائل إلى البلدان

الإستثمارات الأجنبية في تطوير حقول النفط والغاز في ايران

الحقل	الشركة المستثمرة	نسبة المشاركة %	الإنتاج	قيمة العقد (مليون $)	تاريخ التوقيع
سري A و E	Total فرنسية	70	120000 ب/ي	760	تموز / يوليو 1995
(حقول بحرية)	Petronas ماليزية	30			
دورود	ELF فرنسية	55			
(حقل بحري)	Eni-Agip ايطالية	45	220000 ب/ي	1000	آذار / مارس 1999
بلال	ELF فرنسية	85			
	Bow Valley Energy كندية	15	40000 ب/ي	300	نيسان / أبريل 1999
مراحل 2 و 3	Total فرنسية	40			
جنوب فارس (حقل بحري	Gazprom روسية	30			
	Petronas ماليزية	30	عشرون مليار م3 من الغاز	2000	ايلول / سبتمبر 1997
سروش و نوروز	Royal Dutch / Shell هولندا	100	190000 ب/ي	800	ت2/ نوفمبر 1999
مراحل 4 و 5	Eni-Agip ايطالية	60			
جنوب فارس	Petropars إيرانية	40	عشرون مليار م3 من الغاز	3800	تموز / يوليو2000

المجاورة بينما يقارب حجم احتياطي الغاز لديها 23 ألف مليار متر مكعّب وهو الثاني في العالم بعد روسيا. وتتجه إيران إلى التعويض عن الوقت الفائت آملةً بأن تساهم عائدات صادراتها من الغاز بجلب المزيد من العملات الصعبة. ومما لا شك فيه أن عمليات استخراج وتصدير الغاز في إيران لا تزال ضعيفة جداً بالنسبة إلى طاقات البلاد وحجم احتياطها.

وتحاول الحكومة إيجاد أسواق لتصريف الغاز منذ العام 1996. وفي هذا الإطار، وقّعت طهران اتفاقات للتصدير مع كل من أرمينيا، تركيا، باكستان، الهند والصين. كما تمّ مؤخراً توقيع اتفاق تفاهم مع دولة الكويت التي تعاني من نقص حاد في الغاز الطبيعي، لدراسة إمكانية تزويد الإمارة بنحو ثلاثة مليارات متر مكعّب من الغاز الإيراني سنوياً، علماً أن هذا المشروع قد يتناقض مع مخطط آخر لشركة Exxon Mobil الأميركية لبناء خط أنابيب بحرية لضخّ الغاز القطري إلى الكويت.

ومع نهاية العام الحالي، ستبدأ إيران بضخّ نحو 1,4 مليار متر مكعّب من الغاز سنوياً إلى جمهورية أرمينيا، كما أنه من المنتظر أن تنتهي تركيا من العمل على بناء أنابيب الغاز داخل أراضيها في أواسط سنة 2001 للبدء بتزويد هذه السوق الواعدة والقريبة بنحو ثلاثة مليارات متر مكعّب سنوياً من الغاز الإيراني. ومن المتوقع أن ترتفع هذه الصادرات إلى عشرة مليارات متر مكعّب في السنوات اللاحقة.

ومن المنتظر أن يتراوح مجمل صادرات الغاز الإيراني إلى باكستان والهند والصين بين 14 مليار متر مكعب و28 مليار متر مكعب سنوياً بحسب اتفاقات التفاهم المبدئية الموقّعة مع هذه الدول. وتجري محادثات لإنشاء خط أنابيب يمرّ عبر باكستان إلى الهند التي تتميز بارتفاع مطّرد في الطلب على الغاز الطبيعي. لكن من المرجح أن لا تسمح المعطيات السياسية الإقليمية الحالية بتطبيق هذا الترتيب الثلاثي الأطراف في المستقبل المنظور. ويبدو أن الحل يكمن في تسييل الغاز الطبيعي للتصدير، وبالفعل تقدمت شركات عالمية عدة بعروض لبناء منشآت لتسييل الغاز في البلاد. وذكر أن شركة British Gas International تدرس إمكان إنشاء هذه المصانع على الأراضي الإيرانية وذلك على غرار مشاريعها الحالية في الهند.

في هذه الأثناء دخلت شركة Reliance Industries في مفاوضات مع ثلاث شركات أخرى للحصول على 25 في المئة من أسهم منشآت تسييل الغاز الطبيعي. وعلم أن شركة هندية أخرى هي من عداد المفاوضين، بالإضافة إلى شركة النفط الوطنية الإيرانية وربما شركة Petronas. ويعتقد أن منشآت تسييل الغاز الطبيعي سيتمّ بناؤها في محيط مرفأ "السلويح"، حيث يوجد الموقع البري الرئيسي لتكرير الغاز المستخرج من حقل جنوب فارس وتبلغ قدرته الإنتاجية ستة ملايين طن سنوياً.

□ خط الغاز التركي يُنجز في منتصف 2001
□ أنباء عن محادثات بين طهران و"تكساكو" و"كونوكو"

وعلم أن شركة Royal/Dutch Shell تقدمت أيضاً بعرض لبناء مصنع لتسييل الغاز في المنطقة نفسها يختص بإنتاج المكررات المتوسطة من الغاز الطبيعي (Middle Distillates) وتصل طاقته الإنتاجية إلى 100 ألف برميل يومياً معتمداً على تقنية Shell المعروفة بـ SMDS. ولهذه الشركة مصنع تسييل مماثل بقدرة 12 ألف برميل يومياً في ماليزيا، وهي تحاول دخول الأسواق المصرية من خلال التفاوض على بناء مصنع آخر على السواحل المصرية للبحر الأبيض المتوسط. ■

د. ناجي ابي عاد

العراق يزيد طاقة الإنتاج

من المتوقع أن ترتفع طاقة إنتاج النفط في العراق من 2,7 مليون برميل يومياً إلى 3,2 ملايين برميل يومياً خلال الستة أشهر المقبلة، وسيكون ذلك نتيجة لبرنامج تطوير حقول النفط في العراق الذي ينفذ حالياً. وبذلك تصل قدرة العراق التصديرية إلى 2,5 مليون برميل بعد الأخذ بالحسبان أن البلاد تستهلك نحو 600 ألف برميل وتصدّر 100 ألف برميل يومياً إلى الأردن. ولم تدخل هذه القدرة التصديرية في نظام توزيع الحصص النسبية للتصدير في مجموعة الدول المصدّرة للنفط (أوبيك) منذ اندلاع حرب الخليج.

تغييرات قيادية في مشروع "دولفن"

أعلنت مجموعة "أوفست" الإماراتية (UOG) عن تنفيذ إعادة هيكلة إدارية أزاحت بموجبها الدكتور أمين بدر الدين من منصبه كرئيس لمجلس الإدارة وكرئيس لمشروع "دولفين" التابع لها. وعُيّن الشيخ محمد بن زايد آل نهيان رئيساً لمجلس إدارة المجموعة، بينما توزعت مهام إدارة مشروع "دولفين" على كل من أحمد الصايغ ومحمد المزروعي. ويهدف مشروع دولفين إلى ضخّ الغاز الطبيعي من حقل قطر الشمالي إلى أبو ظبي في شبكة أنابيب تمرّ تحت سطح البحر لتوزيع هذه المادة في كل من دبي وعمان. لكن لم تتوصل دبي وقطر بعد إلى اتفاق لتحديد الأسعار والكميات المطلوبة من الغاز.

اليمن: محطة نقل للغاز القطري

أعربت مصادر نفطية من الهند عن اعتقادها بأن بدء المفاوضات بين صنعاء ونيودلهي حول تزويد الهند بالغاز القطري سيعجّل في تنفيذ بناء مصنع للغاز الطبيعي المسيل على الأراضي اليمنية. وكانت شركة توتال الفرنسية بدأت منذ العام 1995 بالترويج لهذا المشروع الذي ستبلغ قيمته خمسة مليارات دولار أميركي وسيتضمّن مجموعتين إنتاجيتين للتسييل تصل قدرتهما الإنتاجية إلى خمسة ملايين طن سنوياً، لكن تنفيذ هذا المشروع تأجّل في العام 1998 في أعقاب الأزمة الاقتصادية التي حلّت في دول جنوب شرق آسيا. وعقب ذلك التوقيع على مذكرة تفاهم مع شركة British Gas البريطانية تحدّد الأطر لعقد محادثات مستقبلية في ما يخصّ إمكانية تزويد الشركة بالغاز الطبيعي المسيل من اليمن لمشروع الغاز التابع لها في الهند.

غالف ستريم ترفع حصتها في قطر

رفعت شركة GULF STREAM RESOURCES الكندية حصتها بنسبة 15 في المئة في اتفاقية العام 1976 للمشاركة في أعمال التنقيب والإنتاج في دولة قطر. وارتفعت بذلك حصة الشركة من 27,5 إلى 47,5 في المئة. ومن المتوقع أن يتمّ إنهاء هذه الصفقة في المستقبل القريب بعد إتمامها لبعض الشروط ومنها موافقة الحكومة القطرية. وذكرت مصادر الشركة أن قرارها في زيادة حصتها يتوقف على عامل الزيادة المنتظرة في الأرباح، خصوصاً من خلال حصتها في تطوير آبار الغاز في حقل شمال قطر ومن خلال مشاركتها في الإنتاج في حقل الريان حيث تصل حصتها إلى 5700 برميل يومياً.

قد يضغط على معدلات النمو في آسيا

ارتفاع أسعار النفط يبعث شبح التضخم





علي النعيمي وزير النفط السعودي

في حين تنعم الدول المنتجة والمصدّرة للنفط بنوع من الرخاء الاقتصادي من جراء ارتفاع أسعار النفط، تبحث السلطات المالية في أوروبا عن وسائل فعّالة لكبح جماح التضخم الناتج عن هذا الارتفاع، بينما تتبع السلطات المالية الأميركية سياسة الترقّب بحذر، وقد تكون دول جنوب شرق آسيا الخاسر الأكبر في هذه الأزمة.

وبرزت مؤخراً بوادر تراجع في النمو الاقتصادي لدى بعض الدول الغربية المستهلكة للنفط نتيجة للارتفاع الحاد في أسعار النفط العالمية في الأشهر القليلة الماضية. وذكرت مصادر صحفية غربية أنه من المرجّح أن يلجأ البنك المركزي الأوروبي إلى رفع معدلات الفوائد كخطوة وقائية لمواجهة التضخّم الاقتصادي الذي تخطّى السقف المرسوم له بسبب ارتفاع أسعار المحروقات. وأوضحت مصادر البنك الأوروبي أن معدل نسبة التضخم في دول المجموعة بلغ 2,4 في المئة، في حين حدّد السقف بـ 2 في المئة فقط.

ولكن من المنتظر أن يؤثر هذا التغيّر في الأسعار إيجاباً على النمو الاقتصادي لدى الدول المنتجة والمصدّرة للنفط التي قدّرت عائدات النفط لديها بنحو 200 مليار دولار أميركي هذه السنة، مضاعفة بذلك عائداتها في العام 1998. وقد تكون المملكة العربية السعودية من أهم المستفيدين بحيث أن وارداتها النفطية ستصل إلى 83 مليار دولار أميركي هذه السنة. وسيساعد الارتفاع في عائدات النفط الدول المصدّرة على معالجة مشاكلها الاقتصادية والمالية التي عانت منها حتى العام 1998، حين وصل سعر برميل الخام إلى أقل من 11 دولاراً. بدأت هذه الدول فعلياً بالتخلّص من الدين العام المتراكم وزيادة موجوداتها من العملات الأجنبية ومعالجة العجز في موازناتها الذي وصل في السعودية مثلاً إلى 10 في المئة في 1998، بالإضافة إلى إيجاد الحلول الملائمة لمشاكل البطالة التي بلغت حدود الـ 20 في المئة في إيران.

إلا أن فوائد الدول المنتجة والمصدّرة قد تعقبها "مصائب" اقتصادية لدى الدول المستهلكة. فبين أسعار النفط ونسب التضخّم في هذه الدول علاقة قديمة منذ تجاربها المريرة خلال أزمات النفط السابقة، فعندما يرتفع سعر الوقود الناتج عادةً عن ارتفاع أسعار النفط، يقتطع المستهلك جزءاً من مدخوله لتغطية هذه الزيادة، وبالتالي تبدأ الاتحادات العمالية والنقابات المطالبة بزيادة الأجور التي تؤدي حتماً إلى زيادة التضخّم.

وبحسب خبراتها السابقة في التعامل مع الصدمات النفطية، بدأت السلطات المالية في أوروبا بالتحرّك لمواجهة أي تضخم محتمل باحثةً عن الطرق اللازمة للوقاية من الآثار الاقتصادية المترتبة على ارتفاع الأسعار في أسواق النفط وأسواق المحروقات على السواء انطلاقاً من مبدأ درهم الوقاية الذي نجحت في اتباعه الحكومة الألمانية خلال أزمات النفط في السبعينات.

إلا أن بعض المحلّلين الاقتصاديين يعتقدون أن هذه السلطات بالغت في ردات الفعل وأن ذلك لن يساعد كثيراً في معالجة الأمور نظراً لجو عدم الثقة الذي قد ينشأ لدى الأوساط المالية الأوروبية. وما قد لا يساعد أيضاً هو حداثة عهد الهيئات المالية في الاتحاد الأوروبي التي تفتقر إلى المصداقية المطلوبة في معالجة الأزمات الحادة، خصوصاً بعد بوادر الفشل في معالجتها لوضع اليورو في أسواق القطع العالمية وخسارة العملة الأوروبية لأكثر من 23 في المئة من قيمتها في أقل من سنتين على استحداثها.

ويعتقد بعض المحلّلين أن مضاعفات الأزمة الحالية في الأسعار ستكون محدودة، ومن الأسباب:

1– طبيعة الاقتصاد في الدول المتطورة تحوّلت منذ عقدين إلى اعتماد أكبر على قطاعات الخدمات والاتصالات والإنترنت مبتعدةً في ذلك عن الصناعات التقليدية التي تعتمد على الطاقة النفطية.

2– إن نسبة التضخم الاقتصادي الفعلية، من دون عامل ارتفاع أسعار المحروقات، تصل إلى 1,4 في المئة فقط وأن ذلك ما زال ضمن السقف المطلوب.

3– إن الاتحادات العمالية والنقابات لن تطالب هذه المرة برفع الأجور فوراً لتتناسب مع الزيادات لأن لدى هذه الجمعيات خبرات سابقة أدخلتها في دوامة تفاقم التضخم، ولأن تركيبة ومعطيات سوق العمل حالياً تختلف عن الماضي في معظم دول المجموعة الأوروبية.

في الولايات المتحدة

من المؤكّد أن حرارة ارتفاع الأسعار

وصلت أيضاً إلى الجهة الأخرى من المحيط الأطلسي، ففي الولايات المتحدة ظهرت بوادر التخوّف من ارتفاع أسعار الوقود المستعمل للتدفئة خصوصاً في شمال شرق البلاد المكتظ بالسكان والمتميز بشتاء قطبي قارس، إلا أن السلطات المالية الأميركية ما زالت هادئة في معالجتها للأمور على الرغم من أن نسبة التضخم في مؤشر الأسعار الاستهلاكية ارتفعت إلى 3,5 في المئة. فالحكومة الفدرالية قرّرت عدم رفع معدلات الفوائد، وكما في أوروبا، فإن مستوى التضخم الحقيقي من دون عاملَيّ أسعار المحروقات وأسعار المواد الغذائية لا يتعدّى ارتفاعه نسبة 2,4 في المئة.

ومن ناحية أخرى، فإن حكومة العم سام لديها معطيات أخرى تخوّلها الانتظار والترقّب أكثر من المجموعة الأوروبية، فالولايات المتحدة الأميركية هي أكبر دولة منتجة للنفط في العالم وهي أكبر مستورد للنفط في العالم أيضاً، وهي تنتج حالياً 40 في المئة من استهلاكها النفطي. وعلى الرغم من أن اقتصاد الولايات المتحدة يعتمد بشكل كبير على النفط، إلا أن صافي واردات النفط لديها لا يتعدّى 0,7 في المئة من الناتج المحلي العام مقارنة مع 1,1 في المئة في أوروبا.

أما بالنسبة للأجور، فإن معدلاتها ازدادت بنسبة 4 في المئة خلال السنوات الثلاث الماضية، وذلك يتخطى نسبة التضخم ويريح السلطات الأميركية.

دول جنوب شرق آسيا - أكثر المتضررين

يعتقد المحلّلون أن دول جنوب شرق آسيا ستتحمل تبعات ارتفاع أسعار النفط عالمياً أكثر من غيرها، فخلال السنوات العشر الماضية ازداد اعتماد هذه الدول على النفط كمصدر رئيسي للطاقة. وبين العامين 1990 و1998 ارتفع حجم استهلاك النفط بمعدل 90 في المئة في كوريا الجنوبية وبنسبة 80 في المئة في تايلاند، بينما ارتفع بنسبة 9 في المئة فقط في الولايات المتحدة الأميركية وانخفض في بريطانيا خلال الفترة ذاتها.

ومن أسباب اتكال هذه الدول المتعاظم على النفط أنها لن تبحث عن مصادر بديلة للطاقة متكلة بذلك على تدنّي أسعار النفط عالمياً في العقد الماضي. وفي حين كانت أوروبا ودول أميركا الشمالية واليابان يبحثون عن وسائل تخوّلهم الاستغناء عن النفط، كانت دول آسيا تتجه نحو المزيد من الاتكال على الصناعات التقليدية، وشعوبها كانت تتجه بدورها نحو المزيد من الرخاء في استعمال السيارات واستهلاك الكهرباء، وكل ذلك يتطلّب المزيد من النفط الذي غالباً ما يكون مستورداً.

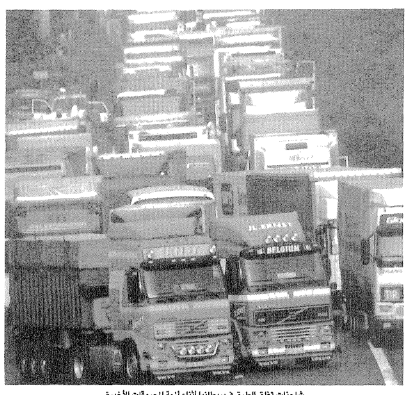
ومن الطبيعي أن تكون مضاعفات ارتفاع الأسعار أقل حدّة في كل من إندونيسيا وماليزيا لأنهما دولتان منتجتان للنفط، ومن المتوقع أن لا تتأثر الصين بالمقدار نفسه لأنها ما زالت تتكل على مواردها من الفحم الحجري كمصدر رئيسي للطاقة في عمليات التصنيع.

ومن أهم آثار ارتفاع الأسعار ارتفاع القيمة الإجمالية للسلع المستوردة في دول المنطقة. ويقدّر بعض المحللين الاقتصاديين أن قيمة الواردات في مجموع دول جنوب شرق آسيا ستترفع بنحو 20 مليار دولار في العام 2001 وذلك من جرّاء ارتفاع أسعار النفط، كما أن ارتفاع أسعار النفط سيؤدي أيضاً إلى زيادة كلفة الإنتاج الصناعي في الدول الآسيوية وبالتالي تدنّي الصادرات لديها ومن ثم تراجع الميزان التجاري في معظم الدول التي خرجت حديثاً من إحدى أهم الأزمات الاقتصادية والمالية في تاريخها الحديث.

وبنتيجة ذلك ستتعرض العملات المحلية إلى ضغوط قد تساهم في تدنّي قيمتها في أسواق القطع وسيكون من الصعب على البنوك المركزية الحفاظ على معدلات متدنية للفوائد.

على الرغم من ذلك، يعتقد المراقبون أن مضاعفات أزمة النفط لن تؤخر مسار التعافي الاقتصادي في دول المنطقة حتى ولو كان عليها أن تواجه بعض المعاناة، كما توقعت مصادر مالية غربية أن يتراجع النمو الاقتصادي في مجموع دول المنطقة بنسبة 0,5 في المئة من جرّاء الأزمة الحالية. ومقارنة مع الأزمات السابقة في السبعينات، حين انخفض النمو بنسبة النصف، فإن التراجع المنتظر سيكون مقبولاً نسبياً. وأضافت المصادر أن بعض الدول مثل كوريا الجنوبية وتايوان وتايلاند والفيليبين، ستتأثر أكثر من غيرها بحيث يصل انخفاض النمو الاقتصادي لديها إلى حدود 1 في المئة وأن ذلك عائداً في شكل واسع إلى ارتفاع أسعار السلع المصدّرة.

أنطوان داغر


شاحنات تغلق الطرق في بريطانيا أثناء أزمة المحروقات الأخيرة



وزير السياحة الجزائري لخضر ضرباني:

الوئام المدني سيجعل الجزائر مقصداً سياحياً متميزاً

تفتح الجزائر ذراعيها اليوم، في عهد الرئيس عبد العزيز بوتفليقة، للسياحة والإستثمارات، بعد انقطاع قسري (أو تغييب متعمّد) لهذين القطاعين، بسبب الأحداث التي طالت أرض المليون ونصف المليون شهيد.

يذكر أنّ القطاع السياحي في الجزائر كان مهمشاً حتى قبل اندلاع المجازر الأهليّة في العقد الماضي، وذلك بسبب الإختيارات الإقتصاديّة التي انتهجتها البلاد منذ حصولها على الإستقلال العام 1962، بحيث أُعطيت الأفضلية لقطاع المحروقات والصناعة على حساب السّياحة التي سجّلت تأخراً ملحوظاً.

إلى ذلك فإن الجزائر تزخر بثروات ثقافيّة وطبيعيّة هائلة تشكّل مناطق جذب قويّة للسيّاح، ولكنّها لا تزال بكراً. والسياحة الجزائريّة تتنوّع بين بحريّة، بريّة، صحراويّة ودينيّة، ما يفتح آفاقاً واسعة أمام المهتمّين بهذه المحاور السياحية، لإختيار ما يناسبهم.

لمزيد من الإضاءة على الوضع الداخلي للسياحة في الجزائر، قصدنا وزير السياحة "لخضر ضرباني" الذي يعمل على تعزيز الدور السياحي لبلاده على الصعيد العالمي، سألناه:

■ ما الذي دفع بالسلطات الجزائريّة إلى تثمين قطاع السياحة بعد تهميش متعمّد له منذ الإستقلال؟

□ بعد تقلبّات أسعار النفط التي حصلت على مدار العقد الماضي، قرّرت السلطات الجزائريّة العمل على تنويع المداخيل، وتثمين موارد إقتصادية أخرى غير النفط. ولأن السياحة قطاع ستراتيجي يُمكنه المساهمة بفاعلية في التنمية الإقتصادية الوطنية، أدرجت الحكومة في برنامجها استحداث صناعة سياحية حقيقية، وهي تسعى اليوم إلى تجسيدها ميدانياً.

■ كيف يكون التجسيد الميداني للسياحة؟

□ إننا نرمي إلى رفع سعة الإيواء السياحي وتجديد الحظيرة الفندقيّة القديمة، تحسين الخدمات السياحية وعصرنتها، ترقية صورة الجزائر ومنتجاتها السياحية في الخارج. لبلوغ هذه الأهداف وضعنا سياسة لتطوير السياحة وترقيتها، ترتكز على المحاور التالية:

– تشجيع الإستثمار والشراكة عن طريق وضع التحفيزات والتسهيلات الإدارية والجبائية والجمركية الملائمة، وتوفير الضمانات والمناخ المناسب للمستثمرين المحليين والأجانب.

– رفع مستوى الخدمات السياحية عن طريق تحسين التكوين ليتلاءم مع متطلبات السياحة العصرية.

– تغيير نمط التسيير الإداري الحالي للقطاع العام باللجوء إلى الشراكة وعقود التسيير والخصخصة.

– تفعيل اللجنة الوطنية للتسهيلات السياحية وتشجيع عودة التدفقات السياحية والأجنبية ودعمها.

– تقديم الدعم اللازم لأدوات التنمية السياحية من أجل تهيئة مناطق التوسّع السياحي، وتحضير الأراضي لبناء المشاريع السياحية وجعلها في متناول المستثمرين ورجال الأعمال بأسعار معقولة بعيدة عن كل أشكال المضاربة.

■ هل المشاركة الجزائرية في الصالونات السياحية الدولية تعطي ثمارها على صعيد المردود السياحي؟

□ ارتفعت نسبة السيّاح إلى 51 في المئة خلال الفصل الأول من العام 2000 قياساً بالفترة نفسها من العام المنصرم. نتوقّع حسب التأكيدات والصفقات التجارية المبرمجة بين وكالات السياحة الجزائرية ونظيراتها من الدول الأوروبية ارتفاعاً سريعاً للتدفقّات السياحية الأوروبية إلى الجزائر، وقد بُرمجت الجزائر كمقصد سياحي في الدعائم الترويجية والتجارية لمنظمي الأسفار، وشكّل الجنوب الجزائري الكبير موسماً سياحياً جذاباً في شهر أيلول / سبتمبر الماضي.

■ ما هي الخطة التي ستعتمدونها بشأن تحسين وضع القطاع الفندقي وطرحه للخصخصة؟

□ يعاني القطاع الفندقي من عجز في سعة الإيواء السياحي التي لا تتعدى 65 ألف سرير، بينها 10 آلاف فقط تستجيب للمعايير الدولية. الخصخصة التي نرغب في تحقيقها لا تعني التخلّص من الوحدات الفندقية – الخاصة والعامة – بل إننا نبحث عن الشراكة من أجل إعادة تأهيل الفنادق وزيادة مردودها وجعلها في مستوى التنافس الذي يفرضه إقتصاد السوق. من ناحية أخرى، فإن تجسيد الوئام المدني وعودة الاستقرار والطمأنينة للبلاد، يجعلان من الجزائر على المدى المنظور مقصداً سياحياً متميزاً في حوض البحر الأبيض المتوسط، بحسب ما أكدته مختلف الدراسات المنجزة في هذا الشأن، بالإضافة إلى تحاليل الخبراء في السياحة.

وعليه، فإن الجزائر تستعّد اليوم لرفع التحدّي وتعمل على تجنيد كل الموارد المحلية وتبحث عن موارد مالية أجنبيّة ضمن إطار الشراكة. ■

الجزائر– ريما صيرفي

"ستاروود": 10 فنادق في لبنان وسورية والأردن

فرنشيسكو بوريللو

سامي الزغبي

سلسلة فنادق ستاروود، التي تضم أكثر من 725 فندقاً في 80 بلداً، ستفتتح 10 فنادق جديدة في لبنان وسورية والأردن، وفقاً لبيان صادر عنها.

ففي لبنان دخلت ستاروود قبل سنة من خلال إدارة فندق البريستول التاريخي في بيروت تحت اسم The Luxury Collection وتشكّل الفنادق الأخرى، التي افتتحت والمقرر افتتاحها، أحد أكبر برامج التوسع التي يشهدها القطاع السياحي في الشرق الأوسط.

رئيس مجموعة منتجعات وفنادق ستاروود العالمية في أفريقيا والهند والشرق الأوسط **سامي الزغبي** قال: "يستعيد لبنان أنفاسه وسنلعب دوراً أساسياً في استعادة هذه الأنفاس... وهذه الفنادق الجديدة ستعيد لبنان إلى افضل ما كان عليه قبل نحو مثل 20 سنة... لدينا التزام تجاه لبنان وثقتنا كبيرة بالسوق اللبنانية..".

أما **فرنشيسكو بوريللو** مدير منطقة بيروت لمجموعة ستاروود فوصف التوسع الحاصل بأنه مذهل، مشيراً إلى أن الفنادق المقرّرة تحتل موقعاً ستراتيجياً لنواحي الأعمال والتسوق والسياحة."

وتشمل ملكيات ستاروود في لبنان إلى فندق البريستول المؤسسات الآتية:

– فندق وستن رويال بلازا المطل على صخرة الروشة والجبال يضم 70 غرفة وجناحاً بما فيها 36 جناحاً فخماً، وجناحين ملكيين.

– فندق فوربوينتس لانكستر ويضم 58 جناحاً، ويبعد عن منطقة مكاتب الأعمال ومراكز التسوق مدة 10 دقائق سيراً على الأقدام.

– فندق فوربوينتس فردان، يقع في قلب بيروت ويحتوي على 140 غرفة.

– فندق فوربوينتس بحمدون، يقع على قمة تلة، ما يؤمن له مناظر خلابة.

– منتجع وفندق شيراتون كلاريدج – برمانا يضم 120 غرفة ويتم افتتاحه خلال العام 2001.

– منتجع وفندق شيراتون كورال بيتش الكائن في منطقة الجناح الساحلية ويتم افتتاحه خلال 2001.

– أما في سورية فقد تم افتتاح فندق شيراتون صيدنايا المؤلف من 70 غرفة و 30 شاليهاً والذي يقع على ارتفاع 1300 متر عن سطح البحر. إلى ذلك سيتم افتتاح فندق شيراتون حلب الذي سيكون أرقى فندق في سورية وواحداً من أفضل فنادق الشرق الأوسط.

وأعلن **بوريللو** أن ستاروود تتطلع لإنشاء فنادق في دير الزور واللاذقية وتدمر.

– أما في الأردن – عمان، فسيتم افتتاح مجمع وفندق شيراتون عمان المؤلف من 286 غرفة و 6 أجنحة وجناح ملكي واحد.

"باس" تطوّر فنادقها في الخليج



هوليداي ان السلام – جدّه

بالتزامن مع المرحلة الأولى من برنامج تجديده، يحتفل فندق ريجنسي بالاس إنتركونتيننتال البحرين بمرور 20 عاماً على تأسيسه، في تشرين الثاني/ نوفمبر المقبل.

كما تقدّم سلسلة فنادق ومنتجعات باس فندق هوليداي ان السلام – جدّه بحلّة جديدة، بعد اكتمال برنامج تطويره الذي استغرق 4 أعوام وبلغت كلفته ملايين الدولارات.

"ميريديان جميرا بيتش": تصنيف "رويال"



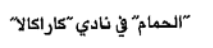
صالة المرجان

ارتقى منتجع ميريديان جميرا بيتش لفئة فنادق "رويال ميريديان" ابتداءً من أول تشرين الأول/أكتوبر، ليحمل اسم "منتجع رويال ميريديان جميرا بيتش".

تصنيف "رويال ميريديان" يُعدّ الأرقى بين فنادق المجموعة المتمركزة في بريطانيا، وتحمله فقط 10 فنادق في العالم، منها فندق في القاهرة وآخر في البحرين.

كما افتتح الفندق 3 مطاعم جديدة وصالة شاي، كجزء من مشروع توسّع رئيسي شمل افتتاح برج يضمّ 154 غرفة جديدة في منتصف أيلول / سبتمبر.

أبرز المطاعم الثلاثة "ساشمو"، يقع في الطابق الثاني من البرج، ويقدّم أطباق: أنغوس ريب، كينغ كراب، يو أس بافالو، لوبستر، أسكالوب وغيرها من الأطباق الأميركية. أمّا مطعم "فيوجن" فيقدّم الأطباق الشرقية، وتشمل: المأكولات التيلاندية، الإندونيسية والماليزية، ويقع في الطابق الثاني من البرج الجديد. ويقدّم مطعم "لا فورناس" في مبنى الفندق الرئيسي تشكيلة من البيتزا والمعجّنات، فيما تقدّم صالة "المرجان" للقاءات الاجتماعية ورجال الأعمال الشاي، القهوة، الكابوتشينو، التورتة، المعجّنات، السندويشات، الكافيار، المحار والمشروبات الفوّارة.



"الحمام" في نادي "كاراكالا"

من جهةٍ أخرى، واصل منتجع رويال ميريديان جميرا بيتش استقبال الأعضاء المحليين وضيوف الفندق في نادي "كاراكالا" الصحي وسبا. وقال **سيجي براندت**، مدير المبيعات والتسويق: "واثقون من جذب "كاراكالا" لعدد كبير من السيّاح والمقيمين، فهو ليس مجرّد مركز لياقة بدنية إضافي، بل الأفضل في المنطقة".

ويتألف منتجع السبا من 3 غرف علاجية للسيدات و2 للرجال مع "سونا" وغرف بخار وجاكوزي. كما يضمّ "الحمام" ويتألف من 5 أحواض سباحة يتم التحكّم بحرارتها آلياً، ومصمّمة على الطراز الإيطالي القديم.

"رويال كاريبيان كروزز": خطة طموحة للمنطقة

أعلنت "رويال كاريبيان كروزز المحدودة"، لخطوط السفن السياحية الفاخرة، عن عملية إعادة هيكلة ستراتيجية، لتوسيع جهود التسويق والمبيعات، وتعزيز وجودها في الشرق الأوسط والخليج.

ويتولى فريق متفرغ، بإشراف **فواز العشبان** ود. **عبد العزيز راشد العشبان**، تنفيذ خطة تستهدف تعزيز المكانة الرائدة لـ "رويال كاريبيان كروزز" في المنطقة.

عمليات الشركة في هذا المجال، تقودها **روزماري ماكنتولي – شارب**، يدعمها فريق إداري إقليمي يضمّ: **ديبي سامرز** (التسويق والعلاقات العامة)، **أشوك كومار** (المبيعات والتجارة الإلكترونية)، **لاكشمي دوراي** (الشؤون المالية ومراقبة "إم آي إس") و**غوبيتا جروداساني** (العمليات ودعم المبيعات). ويتولى **نيومي ديسوزا** قيادة فريق المبيعات في البحرين، ويتم تعيين مدير رئيسي للمبيعات في السعودية. وقالت **ماريا باجاريس**، المديرة الإقليمية للمبيعات لأوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، أن هذه الخطوة تعكس الالتزام الكبير بأسواق الخليج والشرق الأوسط، والثقة بآفاق النمو الضخمة التي تتمتع بها.

فندق واحة الخليج:
معادلة الجمال والبيئة



القطان وكمال الحايك رئيس إيدال وممثل وزارة البيئة خلال التوقيع على البروتوكول البيئي

في جبل لبنان وعلى بعد 400 متر فقط من طريق بيروت – دمشق الدولي في تلال منطقة صوفر الخضراء، بدأ العمل على بناء فندق واحة الخليج المعد لاستقبال السياح وخصوصاً الخليجيين منهم في المنطقة التي ذاع صيتها السياحي في أنحاء العالم العربي والتي تمثّل مستقبل السياحة المزدهرة في لبنان. ومن المنتظر أن ينجز الفندق خلال سنتين.

يقع المشروع في منطقة القرية العقارية ويمتد على مساحة 18 ألف متر مربع ويطل على وادي لامارتين المميّز معالمه الطبيعية وهو يبعد 25 كلم عن مدينة بيروت.

يملك المشروع الذي يعتبر جزءاً من مجموعة التراث (التي تملك ثلاث شركات عاملة في قطاع التنمية في ثلاث دول: الكويت، مصر ولبنان) المستثمر الكويتي **يعقوب القطان** وحددت تكلفته الأولية بنحو 14 مليون دولار.

ووفق التصميم الأولي فإن الفندق يتألف من 9 طبقات تضم 105 غرف، وفي إطار راعى كلّ الاعتبارات البيئة.

مانكوسو وجيارديينو

افتتاح "فيفالدي" في "شيراتون" دبي

افتتح فندق وبرج شيراتون دبي مطعم فيفالدي الإيطالي، الذي فاقت كلفته المليون دولار، والمصمّم في ديكوراته الداخلية على طراز بيوت فينيسيا في القرن الثامن عشر.

يُدير المطعم الإيطالي **موريتسو مانكوسو** (28 عاماً)، عضو الاتحاد الدولي للفندقية والتموين، والشيف الرئيسي **سالفاتوري جياردينيتو**، خرّيج المدرسة الفندقية في نابولي، ويمتلك خبرة 13 عاماً في المطبخ الإيطالي.

"رامادا آنكور":
اهتمام بدائمي السفر

الخدمة المميزة، المكان المناسب للاجتماعات والراحة النفسية، عناصر ثلاثة أساسية، لسلسلة خدمات بأسعار تنافسية، أطلقتها سلسلة فنادق رامادا إنترناشونال، لاجتذاب العملاء دائمي السفر، خصوصاً رجال الأعمال.

فنادق رامادا آنكور، التابعة للسلسلة، جهّزت الغرف بمكاتب خاصّة، بتصميم يعتمد الضوء والألوان المريحة لتأمين الراحة التامة للعملاء. كما خصّصت بهواً كبيراً مجهّزاً بالإنترنت، للاستقبال وعقد الاجتماعات.

"بوريفاج بالاس" سويسرا:
أكاديمية خاصة للضيوف العرب

لخدمةٍ أفضل لضيوفه العرب، يفتتح فندق بوريفاج بالاس – سويسرا، مطلع العام المقبل، أكاديمية جديدة تضمّ برامج تدريب مفصّلة وفقاً لمتطلبات كبار الشخصيات ورجال الأعمال والسائحين ومنظمي المؤتمرات، والعائلات العربية.

البرامج، حسب **عزوز مرزوقي**، مستشار الفندق لشؤون منطقة الشرق الأوسط، تركّز على مختلف الخدمات التي تهمّ الضيوف العرب وكيفية تقديمها، وتشمل: المساعدة في تحديد المدارس الخاصة ومراكز العناية الصحيّة والخدمات المصرفية والمالية، وترتيب المواعيد مع كبار الخياطين والصاغة ووكلاء العقارات وغيرهم.

يُذكر أن مجلة "بيلانز"، المجلة الاقتصادية والمالية الأوسع انتشاراً في سويسرا، اختارت بوريفاج بالاس كأفضل فندق، ضمن استطلاع شمل 50 من أرقى فنادق ومنتجعات سويسرا.

مرزوقي مع مدير عام الفندق كريستيان ماريش

VINTAGE 1945

Collection



GP

GIRARD-PERREGAUX

MANUFACTURE DEPUIS 1791



"أعيان" للإجارة والإستثمار تركيز على التأجير التشغيلي

أحمد الدوسري

الإقتصاد والأعمال - الكويت

بلغ قطاع التأجير Leasing في الولايات المتحدة وأوروبا مرحلة متقدمة جداً من النضج والعمق والتطور. ففي الولايات المتحدة مثلاً 80 في المئة من الشركات تعتمد أسلوب التأجير في تشغيل منظومة أعمالها من دون اللجوء إلى شراء وتملّك الآلات والمعدات اللازمة لإنجاز أعمالها.

أما في الدول العربية فلا يزال قطاع التأجير في مرحلته الجنينية، ومفهوم التأجير لا يزال غريباً بعض الشيء عن ثقافة الأعمال السائدة والقائمة على مفهوم التملك والحيازة.

صحيح أن هناك شركات تأجير عدة قامت في بعض الدول العربية كمصر ولبنان، إلا أن عملها اقتصر في الغالب على التأجير التمويلي الذي يسمح بإستئجار الموجودات بداية وتملّكها في النهاية، ولم يشمل التأجير التشغيلي الذي لا ينتهي بتملّك المستأجر للموجودات المؤجرة من آلات ومعدات وغيرها.

وبالنسبة لدول المنطقة الأخرى، كالكويت مثلاً، فلا توجد فيها سوق تأجير ولا شركات تأجير، بل جلّ ما فيها عمليات تأجيرية فقط قامت بها شركات دخلت هذا النوع من الأعمال لكن ظل التأجير لديها ثانوياً.

في ظل حاجة السوق العربية بشكل عام، والكويتية بشكل خاص، لمنتجات التأجير، ولسد الثغرات القائمة في هذا القطاع الذي لا يزال في بداياته، تأسست شركة "أعيان للإجارة والإستثمار" في الكويت العام 1998 كشركة إسلامية متخصصة في مجال الإجارة بأشكالها المختلفة لخدمة جميع القطاعات الإقتصادية في الكويت والمنطقة على السواء.

انطلقت "أعيان" على أيدي نخبة متميزة من مؤسسات القطاعين الحكومي والخاص في الكويت برأس مال مدفوع بالكامل قدره 20 مليون دينار (نحو 60 مليون دولار)، والمساهمون هم: بيت التمويل الكويتي، المؤسسة العامة للتأمينات الإجتماعية، الأمانة العامة للتأمينات الإجتماعية، الأمانة العامة للأوقاف، إضافة إلى مجموعة من الشركات الكويتية الكبرى ومن رجال الأعمال الكويتيين والخليجيين.

الإجارة الشاملة

العضو المنتدب الرئيس التنفيذي في "أعيان" **أحمد الدوسري** قال في حديث خاص مع "الإقتصاد والأعمال" أن الهدف الرئيسي للشركة هو تطوير المنتجات التأجيرية على أنواعها وتعزيز الوعي بأهمية الإجارة، وأن ستراتيجيتها تقوم على مفهوم الإجارة الشاملة بشقيّها التمويلي والتشغيلي وذلك لتأكيد تميّزها وتعزيز القيمة المضافة لمنتجاتها في سوق التمويل والإستثمار، هذا بالاضافة الى تقديم الخدمات الإستشارية والمالية للشركات العالمية الراغبة بدخول مجال الإجارة على الطريقة الإسلامية.



شراكة ستراتيجية مع DVI

أشهرت الشركة بداية العام الماضي وقامت بطرح برامج ومنتجات تأجير للأفراد (بين 5 آلاف و15 ألف دينار كويتي) وللشركات والمؤسسات المتوسطة (نصف مليون دينار وما فوق). إلا أن ستراتيجيتها تقوم على التأجير التشغيلي أكثر منه على التأجير التمويلي. "هذا ليس سهلاً بالطبع، يقول **الدوسري**، لذا تقوم سياستنا على إقامة التحالفات ومشاريع الشراكة مع مؤسسات عالمية لها باع طويل في قطاع التأجير وقادرة على تقديم الدعم التكنولوجي والتقني لأنشطة "أعيان" في المنطقة".

بالفعل أقامت "أعيان" شراكة مع DVI التي تعتبر من أكبر شركات التأجير في العالم في مجال المعدات الطبية.

ويشير **الدوسري** إلى أن "DVI لديها الخبرة الواسعة والمعرفة التقنية ولكنها تفتقر إلى الخبرة التسويقية في المنطقة العربية، ومن هنا التكامل (Synergy) بين DVI وشركة أعيان التي تملك خبرة تسويقية كبيرة في الكويت والمنطقة العربية ولديها قاعدة عملاء واسعة".

عضوية النوادي الدولية

تسعى "أعيان" لتثبيت موقعها الريادي في قطاع التأجير أولاً لأنها شركة متخصصة بالإجارة فقط في حين الشركات الأخرى الناشطة في هذا القطاع تعتبر عملياتها التأجيرية كـ "بيزنس" داعم (Supportive business) لأنشطتها الرئيسية الأخرى، وثانياً لأنها متيقنة من أن إمكانات التوسع والنمو في قطاع التأجير العربي كبيرة جداً.

انطلاقاً من ذلك، أقامت "أعيان" شبكة علاقات واسعة مع أكثر من 500 شركة تأجير في العالم، للاطلاع على تجربتها والإستفادة من خبراتها التقنية والإدارية والمالية، كما انضمت إلى عضوية 5 نوادي تأجير عالمية ويشارك مسؤولو وكوادر "أعيان" في مؤتمرات ونشاطات هذه النوادي. "هذه النوادي تعتبر ثروة من العلاقات والمعلومات وتشكل بالفعل كيانات متكاملة ومتخصصة بالكمبيوتر والمحاسبة والضرائب وكافة أوجه التأجير الأخرى" يقول **الدوسري** لافتاً إلى أن نادياً واحداً هو

ELA (Equipment Leasing Association) فيه أكثر من 900 شركة تأجير عالمية، وأكثرها لديها رغبة قوية بالتواجد في المنطقة العربية.

إمكانات نمو كبيرة

تعود رغبة شركات التأجير العالمية بالتواجد في الدول العربية إلى إمكانات النمو الكبيرة والفرص الواعدة في سوق التأجير العربية. فاقتصادات المنطقة تعاني عموماً من عجز في ميزانياتها وأصبحت عقود B.O.T طاغية في المشاريع الحكومية: "التأجير مناسب جداً لعقود الـ B.O.T وهو، أي التأجير، صيغة مثالية لخصخصة بعض أنشطة الشركات الحكومية (out sourcing)" هذا ما يؤكد عليه **الدوسري** مشيراً إلى أن الحكومة الكويتية في الكثير من المناقصات تعتمد عقود التأجير بدل الشراء، فهي مثلاً لا تشتري الكمبيوترات بل تعتمد التأجير التشغيلي لتأمينها، ويضيف أن شركات التأجير أقدر من غيرها على شراء المعدات والآلات والأجهزة وغيرها بأسعار منخفضة وبيعها (من خلال عقود التأجير التمويلي) أو تأجيرها (من خلال عقود التأجير التشغيلي) بأسعار منافسة جداً. هذا بالإضافة إلى أن لشركات التأجير ميزة تفاضلية عن باقي الشركات في الحصول على تعرفة شحن ونقل وتأمين أقل، ما يؤهّلها لتأمين المعدات والأجهزة بأسعار منخفضة.

عن ستراتيجية "أعيان" أخيراً، يقول **الدوسري** أن الشركة تعتزم دخول السعودية ومصر قبل نهاية هذا العام وخلال العام 2001 على أبعد تقدير.

برامج التأجير لدى "أعيان"

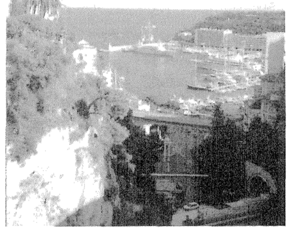
لدى شركة "أعيان" 4 برامج لتلبية حاجات العملاء المختلفة:

— برنامج التأجير المنتهي بالتملّك (Lease to own) ويتيح للعميل تملّك السلعة في نهاية مدة التأجير.

— برنامج التأجير مع وعد من المستأجر (العميل) بالشراء.

— برنامج التأجير مع وعد من المؤجر (أعيان) بالبيع.

— برنامج التأجير التشغيلي وهو نظام واسع الإنتشار في العالم ويستطيع العميل بمقتضاه الإنتفاع بالسلعة طوال مدة التأجير ثم يرجعها من دون أن يكون العميل ملزماً بتملكها ومن دون أن يكون المؤجر (أعيان) ملزماً ببيعها للعميل. ■

لقاء مونتي كارلو التأميني
قضايا عالمية كبرى وعربية صغرى

مونتي كارلو - سامي لحود

قلةٌ من المشاركين العرب في لقاء مونتي كارلو التأميني كانوا في جو ما جرى فعلياً خلال هذا اللقاء الذي يجمع سنوياً منذ العام 1957 صانعي القرار التأميني في العالم. وقد يبرّر هذا الواقع بضآلة سوق التأمين العربي (6 مليارات دولار من الأقساط سنوياً) مقارنةً بالسوق العالمية (2,155 مليار) أي ما نسبته 0,28 في المئة! ولكنه لا يعوّض بالحضور اللبناني والعربي الكثيف نسبياً في اللقاء، وإن كان هذا التواجد إلى إنحسار تدريجي.

فما الذي كان يجري فعلياً هذا العام في مونتي كارلو أثناء انعقاد اللقاء السنوي بين 3 و8 أيلول/ سبتمبر؟ وما الذي رشحت عنه اللقاءات بين شركات إعادة التأمين والضامنين التي عقدت في كافيه دو باري وبهوات فنادق Hermitage وباري وGrand Hotel وغيرها؟

"الاقتصاد والأعمال" التي تحضر اللقاء للمرة الأولى، سجّلت ما يلي:

2190 شخصاً من كبار العاملين في حقل التأمين وإعادة التأمين في 76 بلداً حضروا لقاء مونتي كارلو Rendez-Vous de Septembre الذي يُعقد للمرة 44، وفي ذلك تراجع ملحوظ في عدد الحضور مردّه الأساسي تراجع عدد الشركات نتيجة عمليات الدمج وتخفيض الأكلاف بعد الخسائر التي منيت بها شركات الإعادة مؤخراً.

وكان موضوع خسائر شركات الإعادة الحاضر الأكبر في مونتي كارلو حيث ركّزت المفاوضات بين شركات الإعادة من جهة والوسطاء وشركات التأمين من جهة أخرى على محاولة رفع أسعار الإعادة وخصوصاً بالنسبة لعمليات مخاطر الكوارث الطبيعية. فالخسائر الفادحة لدى شركات الإعادة، على مدى عامين أدّت إلى خروج بعضها من السوق، فلم يعد بإمكان هذه، الاستمرار في توفير التغطية لشركات التأمين من دون رفع أسعارها.

أما شركات التأمين فلديها ما يكفي من المشاكل، ما يمنعها من التجاوب مع مطالب شركات الإعادة. فأسواق التأمين تشهد عالمياً موجة شرسة من المنافسة عبر سياسة "تكسير الأسعار"، ما يؤدي عملياً إلى بقاء الأقوى ترسملياً وخروج الآخرين من السوق، وعليه فإن شركات التأمين تعارض أي زيادة محتملة في أسعار الإعادة.

وبما أن معظم الاجتماعات التي عُقدت في مونتي كارلو كانت لمناقشة عقود الإعادة السنوية التي تُعقد بين شركات التأمين وإعادة التأمين، لجهة تجديد العقود القديمة أو إنشاء عقود جديدة، فإن عامل التسعير كان موجوداً بقوة في صلب الاجتماعات.

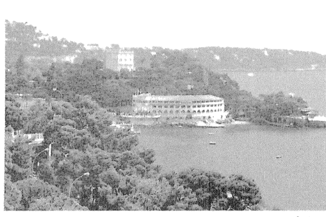
وبحسب رئيس اللجنة المنظمة للمؤتمر، رئيس شركة AGF الفرنسية للتأمين أنطوان **غاليناني**، يوجد تفاهم مبدئي على زيادة أسعار الإعادة بالنسبة لعقود الحماية من الكوارث، كونه الفرع المسؤول عن القدر الأكبر من خسائر شركات الإعادة، وكما هناك اتجاه لمعارضة أي زيادة للأسعار في فروع الضمان الأخرى.

كما توقّع **غاليناني** أن يشهد العام 2000 تراجعاً في حدة خسائر شركات

المنتدى العربي للتأمين
15-16 آذار/ مارس 2001

شكّل لقاء مونتي كارلو لـ"الاقتصاد والأعمال" فرصة ملائمة لاطلاع كبار المشاركين العرب والأجانب على عزم المجموعة تنظيم المنتدى العربي للتأمين في بيروت يومي 15 و16 آذار/ مارس 2001، وذلك بالاشتراك مع وزارة الاقتصاد والتجارة اللبنانية وجمعية شركات الضمان في لبنان. وأبدى المشاركون حماسة لفكرة عقد منتدى من هذا النوع والحجم، حيث يساهم في جمع شركات التأمين وإعادة التأمين العالمية مع أقطاب صناعة التأمين العربية. كما أبدوا تقديرهم للمواضيع المطروحة في المنتدى والتي من شأنها المساهمة في لفت انتباه الضامنين العرب إلى التغيرات الأساسية الحاصلة في صناعة التأمين العالمية وانعكاسات هذه المتغيرات على الأسواق العربية.





الإعادة، خصوصاً بعد أن عمدت هذه إلى خفض أكلافها عبر الدمج والتملك والإفادة من وفورات الحجم، ما نجم عنه تمركز 45 في المئة من الأقساط في أيدي أكبر 5 مجموعات تأمين عالمية.

هذا على المستوى العالمي، أما عربياً فغابت القضايا الكبرى عن اهتمام رجال التأمين العرب المتواجدين في الملتقى، ومردّ ذلك على الأرجح سببان: عدم وجود العرب أصلاً في آلية رسم الأسعار العالمية نظراً لضآلة السوق العربية، وعدم وجود حجم أعمال عربي في حقل التأمينات على الكوارث يسمح بدخول الضامنين العرب طرفاً في المناقشات العالمية الجارية حول تخفيض أسعار هذا النوع من التأمين.

إلا أن ما استوقف "الاقتصاد والأعمال" هو شبكة العلاقات الواسعة التي أقامها الضامنون العرب، وخصوصاً اللبنانيون، مع أقطاب صناعة التأمين وإعادة التأمين في العالم. وهذه العلاقات يمكن أن توظف إيجاباً في خدمة قطاع التأمين العربي، خصوصاً إذا ارتقى حجم القطاع ونوعية أدائه إلى المستويات العالمية وتحوّل إلى صناعة تأمين عربية ناضجة.

وفي إطار ملاحظات حول لقاء مونتي كارلو 2000 يذكر الآتي:

– تراجع عدد المشاركين الناجم بشكل أساسي عن دمج الشركات من جهة وضبط الإنفاق من جهة أخرى.

– ازدياد حجم المشاركة الأميركية واستمرار طغيان المشاركة من إنكلترا، فرنسا، ألمانيا وإيطاليا.

– تصدر لبنان وتونس، من حيث حجم المشاركة العربية. وحضرت وفود أخرى صغيرة من كل من الجزائر، السعودية، البحرين، قطر، الإمارات، الأردن، المغرب وعمان.

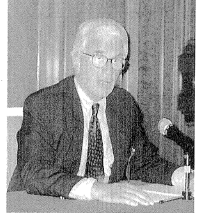
– حضور الانتخابات النيابية في لبنان، خصوصاً لدى الأوساط العربية، في معظم اللقاءات والأحاديث التي جرت في مونتي كارلو. ولوحظ تتبع بعض المشاركين اللبنانيين لنتائج الانتخابات أولاً بأول عبر الخليوي!

غالينياني: خسائر ضخمة لمعيدي التأمين

منذ انعقاد لقاء مونتي كارلو لأول مرة قبل 44 عاماً، درجت العادة أن يكون رئيس شركة AGF الفرنسية رئيساً للملتقى، وعليه فإن **أنطوان جنكور غالينياني**، رئيس AGF منذ 1994، كان رئيساً لدورة العام 2000، كما الدورات الست السابقة.

وبهذه الصفة عقد **غالينياني** مؤتمراً صحفياً على هامش اللقاء حضره إعلاميون متخصصون في قضايا التأمين من بلدان عدة، وكانت "الاقتصاد والأعمال" المؤسسة الإعلامية العربية الوحيدة التي حضرت المؤتمر الصحفي، ما استدعى التنويه العلني من قبل **غالينياني**.

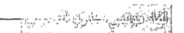
وركّز **غالينياني** في كلمته للإعلام على أوضاع أسواق التأمين وإعادة التأمين العالمية خلال 1999 والنصف الأول من 2000 وعلى التوقعات المستقبلية.



أنطوان جنكور غالينياني، رئيس AGF

ومما عرض له رئيس AGF استمرار تراجع نتائج إعادة التأمين في الأسواق العالمية منذ 1998 نتيجة الأسعار غير الملائمة وازدياد عدد الكوارث وحدّتها. وتوقّع **غالينياني** ارتفاع أسعار الإعادة للحدّ من الخسائر، كما لام شركات التأمين بدورها على تردّي الأوضاع بسبب المنافسة الشديدة وحرب الأسعار وعدم تكبير السوق ككل، كما عرض لتراجع أسهم شركات التأمين وإعادة التأمين بسبب إحجام المستثمرين عن التوظيف في هذين القطاعين، ما أضعف القيمة السوقية للشركات. وأدّت هذه العوامل مجتمعة إلى تنشيط عمليات الضمّ والدمج بحيث باتت أكبر 5 مجموعات إعادة تأمين عالمية تسيطر على 45 في المئة من السوق، مقابل 21 في المئة قبل عقد من الزمن.

وفي معرض حديثه عن التوقعات المستقبلية، اعتبر **غالينياني** أن العام 2000 سيشكّل مرحلة انتقالية باتجاه تحسّن أسواق إعادة التأمين على الرغم من عدم تفاؤله بإمكانية تسجيل نتائج إيجابية لمعظم الشركات في نهاية العام الحالي.



كافيه دو باري: عقود بالجملة

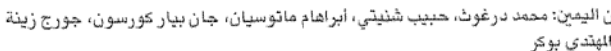
معظم اللقاءات بين الضامنين ومعيدي التأمين تُعقد في كافيه دو باري، التي تتحول منذ اليوم الأول للقاء مونتي كارلو إلى خلية نحل لا تهدأ الحركة فيها.

وينتج عن معظم اللقاءات عقود إعادة تأمين (أو تجديد عقود) بين شركات الإعادة وعملائها.

وهنا لقطات سجلتها كاميرا "الاقتصاد والأعمال" في "القهوة":







من اليمين: محمد درغوث، حبيب شنيتي، أبراهام ماتوسيان، جان بيار كورسون، جورج زينة والمهتدي بوكر

من اليمين: كريستوفر واترمن، محفوض ريس، فريد بن بو زيد، أبراهام ماتوسيان وبريان ميزل



من اليمين: مشعل كرم وسريل Empeigne









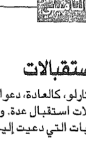
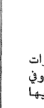
دعوات واستقبالات

تخلّل لقاء مونتي كارلو، كالعادة، دعوات غداء وعشاء وحفلات استقبال عدة. وفي ما يلي شريط بالمناسبات التي دعيت إليها "الاقتصاد والأعمال".

مأدبة غداء المشرق

المناسبة الأولى في لقاء مونتي كارلو معقودة دائماً لشركة المشرق التي يدعو رئيسها **إبراهام ماتوسيان**، كل عام، زملاءه في قطاع التأمين اللبناني وممثلي شركات الإعادة التي يتعامل معها، إلى مأدبة غداء تقام في مطعم La Ferme St. Michel المطل على مدينة نيس.

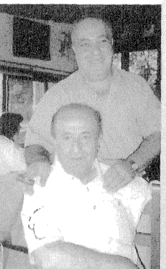


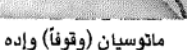
من اليمين: فاتح بكداش، فردريك صيقلي، أبراهام ماتوسيان وإيلي نسناس



من اليسار: نخلة إده، جان حليس وعقيلته



ماتوسيان (وقوفاً) وإده





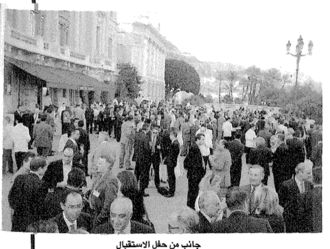
من اليسار: لطفي الزين وعقيلته، فردريك صيقلي

حفل استقبال غالينياني

بصفته رئيس اللجنة التنظيمية للقاء مونتي كارلو، دعا **أنطوان جانكور غالينياني** – رئيس شركة AGF، المشاركين إلى حفل استقبال أقيم على تراس كازينو مونتي كارلو. حضر الاستقبال عدد كبير من المشاركين على الرغم من تزامنه مع حفلات استقبال أخرى عدة خاصة.



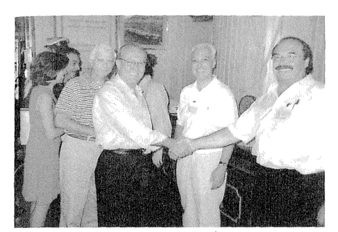
غالينياني (وسط) مستقبلاً مدعويه



جانب من حفل الاستقبال

مأدبة غداء CCR

دعا **بشارة حداد**، ممثل شركة CCR في لبنان، المشاركين اللبنانيين والعرب، إلى مأدبة غداء أقيمت في فندق Monte Carlo Grand Hotel وشارك فيها بعض أركان CCR، وكانت لـ **بشارة حداد** كلمة ترحيبية بالمدعوين.



فيليب جان لوي من CCR مصافحاً ريكاردو سليمان ويبدو خلفه جورج زينة، وإيف جهشان وعقيلته



من اليسار: غابي بجاني، لطفي الزين، بشارة حداد، إيف جهشان، السيدتان الزين وجهشان



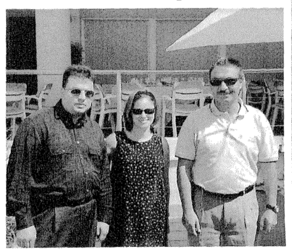
من اليمين: أبراهام ماتوسيان، بشارة حداد وسامية طربيه



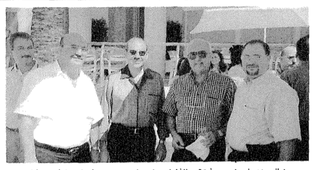
من اليمين: السيدة حليس، السيدة زينة، روبير بهو وعقيلته، ريكاردو سليمان، جورج زينة وجان حليس

مأدبة غداء GE Frankona

إيف جهشان، ممثل GE Frankona في لبنان، دعا ضامنين لبنانيين وعرب إلى مأدبة غداء أقامها على تراس فندق Monte Carlo Beach Hotel وهنا لقطات:



من اليسار: حسن الكوى وعقيلته، إيف جهشان



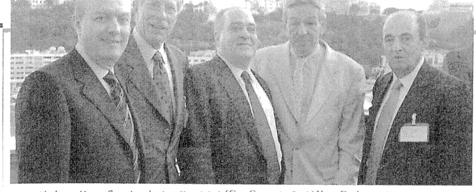
من اليمين: وليد زعرب، فيكتور الفضل، جان حليس، جورج فرزلي وإيف جهشان



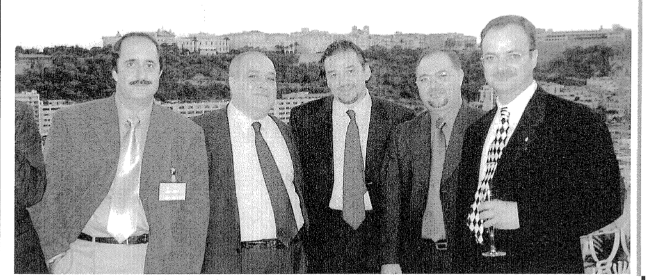
من اليمين: فاتح بكداش، سمير نحاس وفيكتور الفضل

استقبال ترنويك

شركة ترنويك المتخصصة في عقود إعادة التأمين دعت عملاءها المتواجدين في لقاء مونتي كارلو إلى حفل استقبال أقيم على تراس فندق Hermitage. حضر الاستقبال عدد من ممثلي الشركات العربية.



من اليمين: نخلة أده، Yann Dachon (شركة Guy Carpenter)، إبراهام ماتوسيان، فردريك صيقلي وريكاردو سليمان



من اليمين: بسام جلميران، وليد زعرب، جان كلود شلهوب، إبراهام ماتوسيان وميشال دو شاداروفيان

استقبال سكور

كذلك دعت شركة سكور الفرنسية إلى حفل استقبال أقيم في كافيه دو باري حضرها ممثلو الشركات العربية والعالمية المتعاملة معها.

يذكر أن سكور شريك في شركة آروب اللبنانية.



من اليسار: جاك بلوندو، فاتح بكداش وسرج أوصوف

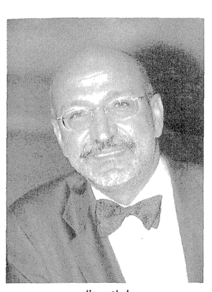


طاهر الحراكي

هل التأمين الصحي بحاجة إلى إعادة تأمين؟

مهنا: الاتجاه نحو الخصخصة

هل يمكن أن تربح شركات التأمين من فرع الطبابة؟ وما هي الأسباب وراء الخسارة المستمرة للعديد من الشركات؟ وهل التأمين الصحي بحاجة إلى إعادة تأمين؟ أسئلة طرحتها الاقتصاد والأعمال على الخبير الأكتواري رئيس "مؤسسة مهنا وشركاه" إبراهيم مهنا الذي تحدث عن صناعة التأمين في البلدان العربية وعن أداء الشركات والمشكلات التي تعترض نموها ودور المؤمن المستفيد والطرف أحيانا في المشكلة.



إبراهيم مهنا

شهدت صناعة التأمين العربية نمواً كبيرا خلال السنوات السبع الأخيرة لكن الفوضى في السوق لم تهدأ. ويمكن رسم صورة سوق التأمين العربية كالتالي، شركات جائعة للأقساط ومستهلك غير راضٍ عن التغطية العامة ويسعى للحصول على مستوى أفضل في سوق تتسم بالفوضى.

ويقول مهنا: "إذا كانت الأمور تبدأ بطريقة سليمة في العالم العربي إلا أنها لا تلبث أن تنحرف في الغالب عن مسارها الصحيح، فتبدأ المشكلة. وفيما تعد الشركات الطرف الأبرز المسؤول عن أزمة السوق في الغالب، إلا أن انعكاسات هذه الأزمة متشعبة الاتجاهات وعواقبها وخيمة أبرزها إفلاس بعض الشركات أو انسحاب بعضها من هذا الفرع. يبقى غياب دور الحكومات الفاعل في مراقبة أداء الشركات العاملة من وزارات مختصة وحتى مراقبي التأمين. والمشكلة تبدأ بالإدارة، حيث أكثرية الشركات العربية لا تزال عائلية ويديرها أصحابها، من ثم دراسة البوليصة وكلفتها، إلى العقد مع الشركة الذي قد يؤسس على معلومات مغلوطة مقدمة من قبل المؤمنين ولم يتم التحقق منها، إلى سياسة الهروب إلى الأمام عبر تكسير الأسعار لجلب أكبر عدد من المؤمنين وصولا إلى الخسائر وإحجام الشركات عن الدفع.

لكن في خضم هذه الفوضى، يضيف، "توجد شركات ذات أداء عال يصل إلى مستوى الاحتراف مثل شركة "سنا". كما ينسحب ذلك أيضا على نضوج الأسواق، إلى جانب عدة عوامل مؤثرة منها، وعي الأفراد لأهمية التأمين الصحي لا سيما الفئة النشيطة المستهدفة بالدرجة الأولى من قبل الشركات، ودور مزودي الخدمات والمستشفيات ومستوى الدخل الفردي".

التسابق على المؤمنين

يعمل في سوق التأمين العربية نحو 300 شركة حسب منها تقريباً 100 تمارس فرع الطبابة، وهي باتت في غالبيتها شركات وطنية لانسحاب عدد من الشركات الأجنبية التي تأذت من هذا الفرع وحصر نشاطها بفرع الحياة إلى حد كبير، فيما تستأثر بعض الشركات العربية بمحافظ استشفاء كبرى وبات لديها أنظمة ومراقبة وهي تجهد للبقاء.

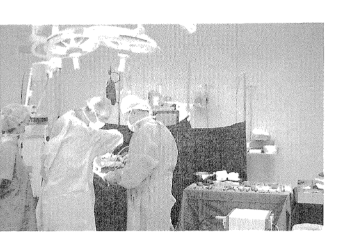
ويقول مهنا " أن شركات التأمين في الدول العربية تهافتت على فرع الطبابة لأن تسويقه سهل بعكس فرع الحياة. وعزّز عملية البيع تعاظم الطلب من قبل المستخدم المتلهف إلى رعاية صحية متطورة. لذا ليس مستغرباً أن تستحوذ شركة تأمين بمحفظة طبابة كبيرة إذا ما كانت أسعارها متدنية. ومن المؤكد أن الشركة قد لا تخسر في السنة الأولى من المبيع بل بالعكس، فتقدم في العام التالي إما على خفض أسعارها أكثر وأحيانا بطريقة عشوائية للحفاظ على محفظتها، إما الحفاظ على معدل أسعارها الذي تعتبره عاليا. بالطبع المنافسة من خلال سياسية تكسير الأسعار جيدة للزبون فهو المستفيد الأكبر، إنما تلحق الضرر بالشركات ويصبح من الصعب تصحيح مسار السوق. ومع مرور الوقت تبلغ فيه المحفظة مرحلة لا تعود فيها نسبة المؤمنين الجدد تسد كلفة تغطية المؤمنين القدامى فتبدأ بالخسارة. ولسوء الحظ فإن معظم الشركات العربية لا تملك المؤهلات العلمية التي إذا لم تطبق من خلال علم إكتواري أو أنظمة معلوماتية إحصائية حديثة تضع الشركات على مقربة من التطورات في السوق، مما سيؤدي ذلك إلى نتائج سلبية وخسارة الجميع".

تعمد بعض الشركات إلى تحقيق أرباح بطرق مختلفة عن تلك المتعارف عليها، فتكون إما من خلال حسومات تجريها بعض المستشفيات على الفواتير، أو من خلال حسومات يقدمها معيدو التأمين الذين يبحثون عن مدخل إلى سوق معينة، أو يتأخرون في تسديد الفواتير المستحقة للمستشفيات فتحقق الأرباح من الفوائد.

غياب اهتمام المراقبة

ويقابل فوضى السوق تغاضي مراقبي التأمين في معظم الدول العربية عن إعطاء هذا الفرع من الصناعة اهتماماً كافياً لحماية مصالح المؤمنين على المدى البعيد. علماً أن الرعاية الصحية في العالم العربي مؤممة بشكل كبير مع وجود قطاع خاص صغير يقدم الخدمات للميسورين ويعمل كصمام

أمان للأفراد غير الراضين عن الرعاية الصحية الحكومية. ويفيد مهنا أن مهنة الأكتواريين أضافت إلى اختصاصاتها المتعلقة بالحياة والتقاعد اختصاصاً جديداً ذا اتصال مباشر بالصحة لافتاً إلى وجوب تفصيل المحافظ التأمينية وتحليل كل محفظة على حدة، "وكل محفظة مبدئيا تربح، أما الشركة التي تخسر في الاستشفاء فعليها أن تدرك أن أسعار بوالص الطبابة تتغير. ومن المعروف أن مطالبات بوليصة الطبابة كثيرة لكن بقيم متدنية (High frequency and low severity).



"لا" لإعادة التأمين الصحي

ويرى أنه ما من داع لإعادة تأمين مخاطر الطبابة إلا في ما يتعلق بالتغطيات الطبية الكبيرة. أما تلك الأساسية التي كانت جميع الشركات تبيعها في العالم العربي فليست بحاجة إلى إعادة تأمين طالما أن العملية تدار وفق الأصول العلمية. وبالإمكان الاحتفاظ فيها كلها تقريبا أو تغطيتها بموجب Excess of loss بين شركات إعادة التأمين إذا ما اشتملت على تغطيات طبية معقدة أو تتضمن الاستشفاء خارج البلاد حيث يمكن حينذاك إعادة تأمينها مع أحد معيدي التأمين نظراً لوجود الخبرات في الخارج.

الدراسة سبيل النجاح

وبرغم وضع السوق يقدر مهنا هامش أرباح شركات التأمين ذات المحافظ الكبيرة في فرع الطبابة بالدول العربية بين 10 و15 في المئة. وتوجد في أكثرية هذه الدول شركات محدودة أداؤها جيد وباتت تعتمد على أنظمة متطورة وعلى مراقبة فعالة لأدائها ونتائجها، "كل شركة قادرة على الربح إذا ما حددت مسبقا نسبة الربح الذي تسعى لتحقيقه وبناء سياسة أسعار على قواعد علمية بعد دراسة تفصيلية للكلفة".

البقاء للاحتراف

لكن "الوقت كفيل بغربلة السوق ولا مكان فيها سوى للمحترفين. الآن توجد مؤسسات متخصصة مثل شركة إدارة المطالبات "مدنت" وهي حريصة جدا في أدائها. وتوجد شركات تأمين أقامت علاقة أعمال مع "مدنت" التي نظمت لها محافظها. كما أقدمت، من جهة ثانية، شركة "مدغلف" على شراء عدد من الشركات ونحن نشهد

يقدر معدل الإنفاق الصحي للفرد العربي بـ 4 في المئة من إجمالي الناتج المحلي. وتصل هذه النسبة في البحرين إلى 6,7 في المئة، وفي الكويت 6 في المئة وفي السعودية 8 في المئة وقطر 2,7 في المئة وعمان 2,5 في المئة والإمارات 9 في المئة. إنما المشكلة في العالم العربي إن تعدد الجهات التي توفر تغطية نفقات الاستشفاء تسهم في صعوبة تحديد حجم الإنفاق الصحي الفعلي.

قيام تجمعات في السوق الأسواق العربية. ومع العولمة والانفتاح والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية ستحدث تغيرات جذرية إذ ستدخل الشركات الاجنبية عبر البيع أو الشراكات لا سيما وأن الشركات الأجنبية تفضل دائما الدخول مع شريك محلي".

وانطلاقاً من هذه الصورة المستقبلية لسوق التأمين العربية التي يرسمها مهنا "فإن التأمين الصحي لن يترك المجال أمام الشركات لممارسة هذا الفرع إلا إذا استثمرت مئات ألوف الدولارات في أنظمة المعلوماتية والإدارة ووظفت كادرات شبابية ودربتها وخلقت انسجاماً في العمل بين هؤلاء الشباب ومزودي الخدمات لإدارة مثل هذا الفرع".

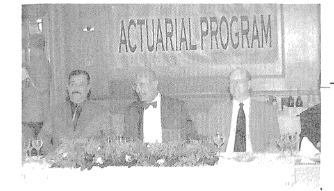
وتوقع مهنا تعزيز الاتجاه نحو خصخصة قطاع التأمين الصحي في العالم العربي على أن يحصل برأيه في غضون 5 إلى 10 سنوات". ومعظم الدول العربية اقتنعت بأهمية ذلك بدءاً من السعودية التي باشرت بذلك فالبحرين حيث تتردد أصداء عن مثل هذا الكلام وصولا إلى الكويت التي اتخذت القرار ومضت فيه". ■

برت دكاش

إجمالي الأقساط في فرع الطبابة عام 2000 في عدد من الدول العربية

البلد	الدخل الفردي	السكان (بالملايين)	الأقساط المتوقعة بآلاف الدولارات	طاقة السوق الاستيعابية بملايين الدولارات	النمو %
مصر	1,499	65.7	16,656	1,971	118.3
الأردن	1,229	6.3	23,508	315	13.4
الكويت	16,780	2	2,835	300	105.8
لبنان	5.,69	3.4	223,014	680	3
المغرب	1,227	27	33,114	1,350	40.8
السعودية	6,560	21.5	227,48	2,150	9.5
تونس	2,050	9	68,906	720	10.4
المجموع		134.9	595,513	7,486	12.6





مهنا يتوسط دايكن وخليل خلال حفل التخرج

"مؤسسة مهنا" في بيروت

انتقلت "مؤسسة مهنا" Muhanna Foundation المؤسسة المتخصصة في ترويج التعليم الأكتواري في العالم العربي من نيقوسيا إلى بيروت، لتأمين برامج في العلوم الأكتوارية للطلاب اللبنانيين والعرب، وذلك بالتعاون مع الجامعة الأميركية في بيروت. وتمّ تخريج الدفعة الأولى من الطلاب مطلع أيلول/ سبتمبر الماضي بحضور نائب رئيس المؤسسة والرئيس السابق للمعهد الأكتواري البريطاني **كريس دايكن**، وأمين عام الاتحاد العام العربي للتأمين **عبد الخالق رؤوف خليل** وحشد من قادة شركات التأمين.

ويستلزم البرنامج حضور الطلاب لمدة 3 أسابيع يليها 9 أشهر من التعلم عن بُعد والتحصيل الشخصي على أن يختتم بـ 3 أسابيع أخرى للمراجعة والامتحانات يحصل بعدها الطلاب الناجحون على ديبلوم في العلوم الأكتوارية صادر عن المؤسسة بالتعاون مع المعهد الأكتواري في بريطانيا.

من جهة أخرى افتتحت شركة "أكتواريال سيرفسيز" Actuarial services التابعة لشركة "أومنيمو إنترناشونال" Omnimu Int'l التي يرأسها إبراهيم مهنا فرعاً لها في لبنان تحت إسم "مؤسسة مهنا وشركاه" i.e Muhanna & co تقدم الخدمات الإستشارية لشركات الرقابة على شركات التأمين إلى جانب خدمات التصنيف والرعاية الصحية. ومن المتوقع أن تؤسس فرعاً آخر في مصر متخصصاً في التأمين على الحياة بالدرجة الأولى إلى جانب فروع تأمين أخرى.

يذكر أنّ المؤسسة في صدد إصدار معجم للمصطلحات الأكتوارية باللغات الثلاث: الإنكليزية والفرنسية والعربية وذلك مطلع العام 2001.

مجموعة "أريج": استمرار الخسائر

عبد اللطيف الرئيس

أعلنت المجموعة العربية للتأمين "أريج" أنّ حجم الخسارة الصافية التي سجلتها الشركة خلال النصف الأوّل من العام الجاري بلغ 15,6 مليون دولار، وذلك نتيجة استمرار الظروف الصعبة التي تشهدها سوق إعادة التأمين والتقلبات الحادة في الأسواق العالمية، بالإضافة إلى تدهور نتائج عمليات "سينيا" الشركة التابعة للمجموعة في المغرب بسبب الخسائر المحققة من الاستثمار وارتفاع احتياطات المطالبات في محفظة السيارات الخاصة بها.

وكانت الشركة اتخذت مطلع العام المنصرم، سلسلة إجراءات لمواجهة أوضاع السوق، حيث عززت فريق إدارتها العليا وجددت تركيزها على توزيع أسواقها جغرافيا، كما طرحت مجموعة جديدة من المنتجات لتحقيق مصادر دخل إضافية. وتمّ التركيز على ضبط النفقات حيث انخفضت تكاليف التشغيل إلى 22,3 مليون دولار خلال النصف الأوّل من العام 2000 مقارنة بـ 23,1 مليوناً في الفترة المماثلة من العام الماضي.

من جهة أخرى، أعلنت "أريج" عن تغيير إسم شركة "المستثمرون المتحدون" بعدما تولت إدارتها إلى "المجموعة العربية المصرية للتأمين". كما أقدمت على رفع عدد أعضاء مجلس إدارتها من خمسة إلى سبعة أعضاء لتخويل المساهمين عملية تمثيل أوسع في المجلس.

وأعلن مدير عام الاستثمارات التأمينية في "أريج" ورئيس مجلس إدارة المجموعة العربية المصرية للتأمين **عبد اللطيف الريّس** أنّ "خطط إعادة التوازن لعمليات الشركة واستعادة ثقة الجمهور بعد فترة من الغموض باتت تسير وفق ما هو مرسوم لها" معتبراً أنّ مساهمة أريج في المجموعة تعكس ثقة الأولى بالشركة على المدى البعيد وبالمستقبل الواعد لسوق التأمين المصرية.

سوق لبنان تفتح شهية معيدي التأمين

شارفت المفاوضات على الانتهاء بين أحد أكبر معيدي التأمين العالميين وإحدى شركات إدارة المطالبات في لبنان لشراء حصة من الشركة، حسب ما أكد مصدر مسؤول.

وأشار المصدر نفسه أنّ معيد التأمين سيتملك حصة كبيرة من الأسهم ما سيدعم موقع الشركة في السوق المحلية وسيؤدي إلى رفع عدد الشركات التي تتولى الشركة إدارة محافظها الطبية، علماً أنّ شركات تأمين كبرى تفاوض الشركة منذ مدّة للانضمام إلى مجموعة الشركات العاملة تحت مظلتها.

"NCCI" و "التخصصي الطبي"

وقّع المركز التخصصي الطبي عقداً يتعهد بموجبه تقديم الخدمات الطبية لحاملي وثائق التأمين من الشركة الوطنية التعاونية للتأمين (NCCI)، والتي تعتبر من أكبر شركات التأمين في السوق السعودية والخليج.

وتوقّع **د. صالح محمد القنبار**، المدير العام للمركز، أن يقفز سوق التأمين الصحي في السعودية من 4 إلى 13 مليار ريال، بعد تطبيق نظام التأمين الصحي الإلزامي على 6,7 مقيم في 2001. وقال إنّ المركز سيضاعف سعته السريرية وعيادته الاستشارية، بتنفيذ مستشفى تبلغ كلفته 200 مليون ريال، ويضمّ 200 سرير.

صالح العمير، المدير التنفيذي لبرنامج "التاج للتأمين"، الذي تنفذه "NCCI"، أشار إلى أنّ التغطية الطبية للبرنامج تبلغ 200 ألف شخص، ويُتوقع أن يصل العدد إلى 350 ألفاً العام القادم. وقال إنّ توقيع العقد مع المركز التخصصي الطبي نتيجة خدماته الطبية المميزة، واستخدامه أحدث الأجهزة.



رأي

دلالات دمج "تشايس" و"ج.ب.مورغان"

رغم اعتبار الكثير من المراقبين الماليين الدوليين القيمة التي دفعها مصرف "تشايس منهاتن" لدمج "ج.ب.مورغان"، البالغة 34,5 مليار دولار، مرتفعة كثيرا إلا أن عملية الدمج هذه تنطوي على دلالات كثيرة حول الاتجاهات المستقبلية للصناعة المصرفية الدولية، وعلى دروس مهمة بالنسبة لمعاني وأهداف الدمج المصرفي، تتلخص أهمها في النقاط التالية.

• تزايد الهوة بين المصارف الدولية الكبرى والمصارف الأخرى، مع تراجع عدد المصارف الكبرى في العالم وارتفاع حجمها بنسب كبيرة. وإذا نظرنا إلى مصرف "تشايس" وحده، فهو ناتج عن دمج مصارف أميركية كبيرة عدة كان لها حضور بارز في الساحة الدولية في التسعينات وأهمها "مانوفاكتشررز هانوفر" و"كميكال بنك".

• توجه المصارف الدولية أكثر فأكثر نحو تقديم الخدمات الشاملة في ظل تزايد القناعة بأن ذلك يشكل الطريقة الأفضل للمحافظة على ولاء العملاء الكبار من الشركات عبر تلبية مختلف حاجاتهم المالية والمصرفية. فإن المصرف الجديد الناتج عن الدمج سيجمع بين خبرات "تشايس" في العمليات المصرفية التقليدية وعمليات التجزئة وتمويل الشركات، وكفاءات "ج.ب.مورغان" كمصرف استثمار ومصرف للخدمات الخاصة (Private Banking).

• تأكيد أهمية العمليات المالية والعمولات المستوفاة عليها في تحقيق نمو الأرباح في ظل التقلص المتزايد في هامش الفوائد وتحول المنتجات المصرفية بشكل متسارع إلى سلع مالية يصعب التميز بها، خصوصاً مع تقدم الإمكانيات التكنولوجية ونمو التمصرف عبر الانترنت الذي يسمح للعملاء بالمقارنة السريعة بين الأسعار وبالتالي الانتقال بين مصرف وآخر بسهولة ومرونة كبيرة لم تكن ممكنة في السابق.

• صعوبة تغيير ستراتيجيات المصارف الكبيرة وصلب عملياتها، حتى في زمن التحولات الكبرى في عالمنا اليوم، حيث أن قبول "ج.ب.مورغان" بالاندماج هو دليل على فشل المصرف في تحقيق هدفه بالدخول إلى مجموعة مصارف الاستثمار الأولى في العالم بعد ثلاث سنوات على قراره التحول من مصرف تجاري إلى مصرف استثمار.

• زيادة المخاطر بالنسبة للصناعة المصرفية الدولية من حدوث أية أزمة لدى أي من المصارف الدولية الكبرى. ويبرز ذلك بصورة خاصة في مجال المشتقات المالية (Derivatives)، التي يتجاوز حجم رصيدها لدى مصرف "ج.ب.مورغان تشايس" الجديد حجم محافظ المشتقات المالية لدى مجموع المصارف التجارية الأميركية حسب صحيفة "فايننشال تايمز".

خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص

تونس : قرض من السوق اليابانية

أعربت الجهات المصرفية التونسية عن ارتياحها لحصول تونس على قرض من السوق اليابانية بقيمة 50 مليار ين.

وكان محافظ البنك المركزي التونسي محمد الباجي حمدة عقد مؤتمراً صحفياً للإعلان عن توقيع اتفاقية القرض مع بارتولوميو نائب رئيس مريل لنش أوروبا التي قادت العملية. ودعا قادة المؤسسات المصرفية للمشاركة في المؤتمر الصحفي، حيث أشار المحافظ إلى أن قيمة القرض تبلغ نحو 600 مليون دينار تونسي بشكل سندات يتم تسديد الجزء الأول منها والبالغ 35 مليار ين على امتداد 10 أعوام، فيما يسدّد القسم الباقي (15 مليار ين) بفترة 30 عاماً، وبلغ معدل فائدة القرض 3,6 في المئة.

وعلّق أحد رؤساء المصارف الخاصة التونسية على العملية معتبراً أنها إيجابية للغاية وذات دلالات خاصة للأسباب الآتية:

–أطلق على العملية تسمية "غلوبال ساموراي"، مع العلم أن تونس سبق واقترضت من السوق اليابانية، إلا أن العملية هي الأولى من نوعها إذ ساهم فيها مستثمرون من مختلف الأسواق العالمية لا سيما من اليابان (48 في المئة)، أميركا وأوروبا (48 في المئة) ومن آسيا والشرق الأوسط (4 في المئة). ويعتبر هذا القرض من أفضل ما حصلت عليه تونس في الأعوام الأخيرة نظراً لقوة الين حالياً وسعر الفائدة المنخفض.

–أكدت مشاركة جهات دولية متعددة في القرض أن تونس تتمتع بثقة عالمية بخياراتها الإقتصادية وبمؤسساتها المالية والنقدية، الأمر الذي يبرز بوضوح من خلال مناخ الإستثمار المؤاتي.

واعتبر مدير مصرف أجنبي في تونس أن من إيجابيات هذه العملية إبقاء تونس في قلب الأسواق المالية العالمية حتى ولو لم تكن لديها حاجة ملحّة للاقتراض، إضافة إلى تأكيد القدرة على الإقتراض وتجاوب الأسواق الدولية.

يذكر أن تونس كانت اعتمدت إصلاحات إقتصادية ومالية منذ أواخر الثمانينات وتمكّنت من تحقيق التوازنات المالية ومن الوفاء بالتزاماتها الخارجية في آجالها، الأمر الذي أهّلها للحصول على تمويلات وقروض بسهولة خلال التسعينات، فمنذ العام 1994 حتى اليوم حصلت تونس على 9 قروض دولية تفوق قيمتها الإجمالية 3 مليارات دينار، وتتوزع آجال السداد على 10 أعوام بنسبة 83 في المئة وعلى 20 و 30 عاماً للنسبة الباقية من إجمالي القروض.

ويبدو أن السلطات النقدية التونسية تحرص على التواجد في الأسواق المالية الدولية وتقوم بعملية مماثلة كل سنتين تقريباً، فقد سبق القرض الياباني الأخير قرض من السوق الأميركية في 1997 وآخر من السوق الأوروبية في 1999.

المحتويات

بنك الخليج الدولي

طرح سندات مضمونة وإفتتاح فرع في الرياض

تولّى بنك الخليج الدولي بنجاح طرح سندات مضمونة ذات عائد مرتفع مضطلعاً بإدارة محفظة سندات فالكون 4 سي بي أو ليمتد وهي سندات بقيمة 300 مليون دولار تتكون من محفظة سندات شركات مرتفعة العائد. وأتمّ بنك الخليج الدولي (المملكة المتحدة) ذلك بالاشتراك مع مركزه الرئيسي في البحرين وبنك كريديت سويس فيرست بوسطن.

وهذه الصفقة هي الرابعة والأكبر حجماً للسندات المضمونة التي يتمّ طرحها من قبل بنك الخليج الدولي (المملكة المتحدة) المحدود (البنك السعودي العالمي المحدود سابقاً)، وهي الأولى التي يتمّ تنظيمها من قبل مجموعة بنك الخليج الدولي الجديدة.

وتتكون المحفظة من مجموعة من الأوراق المالية المتنوّعة تراوح بين سندات ممتازة من فئة (أأأ) وشريحة من الأسهم تشمل الأوراق الممتازة المبتكرة ذات الكوبونات غير مستحقة الأداء. واجتذب الصندوق مستثمرين من الولايات المتحدة وكندا والمملكة المتحدة وأوروبا والشرق الأوسط.

وقال رئيس فريق ديون الشركات بإدارة الأسواق المالية في البنك **كريس بيكر**: "الصفقة تعزّز الخبرة الاستثمارية الطويلة والريادة للفريق الذي يتّخذ من لندن مركزاً لنشاطاته، والمعروف بتحقيق العوائد المرتفعة لاستثماراته".

يُذكر أن سوق السندات المضمونة بدأت نشاطاتها في التسعينات وشهدت توسعاً كبيراً خلال السنوات الأخيرة حيث تجاوزت إصداراتها الـ 50 مليار دولار في العام 1999. وهذه السندات هي مجموعة من الأوراق المالية المدعومة بمحفظة من السندات تمثّل (الضمان) يتمّ امتلاكها من قبل آلية أو أداة ذات غرض خاص.

فرع في الرياض

افتتح بنك الخليج الدولي الشهر الماضي أحدث فروعه في مدينة الرياض، الذي سيقدّم تشكيلة كاملة من الخدمات المصرفية التجارية والاستثمارية، للوفاء بمتطلبات الزبائن وتوفير أفضل مستويات الخدمة، وهذا الفرع هو الثالث في سلسلة فروع بنك الخليج الدولي بعد فرعيه في كل من لندن ونيويورك. ويرأس الفرع **عمار الخضيري** رئيس الأعمال المصرفية التجارية في البنك السعودي الفرنسي سابقاً.

د. **خالد الفايز** الرئيس التنفيذي لـ مؤسسة الخليج للاستثمار التي تمتلك حصة الأغلبية في بنك الخليج الدولي قال: "يعتبر افتتاح الفرع الجديد خطوة مهمة للبنك وللقطاع المصرفي في منطقة الخليج ككل. وستتيح لنا المجال لبناء علاقات أكثر متانة مع عملائنا في سوق دول مجلس التعاون، وهو يعدّ علامة بارزة في سبيل تحقيق هدفنا المتمثل في الانتشار بشكل أكبر في سوق المنطقة وتعزيز سمعتنا كواحد من البنوك الدولية التي تتمتّع بالحضور الإقليمي القوي والتواصل الدولي"...

وكان بنك الخليج الدولي أعلن مؤخراً عن تغيير إسم البنك السعودي العالمي، وهو البنك الاستثماري التابع له والمتمركز في بريطانيا، إلى بنك الخليج الدولي (المملكة المتحدة) المحدود، ويأتي هذا التغيير في أعقاب عملية الاندماج التي تمت بين البنكين في وقت سابق من هذا العام.

الفايز: فرع الرياض يتيح لنا بناء علاقات أوثق مع عملائنا في دول مجلس التعاون


د. خالد الفايز

وقال د. **خالد الفايز**، الرئيس التنفيذي للمجموعة: "لقد تمّت عملية الاندماج مع البنك السعودي العالمي بنجاح كبير وساهمت في تعزيز وضعنا كواحد من البنوك الرائدة في المنطقة. وقد مكّنتنا عملية الدمج التي جمعت المهارات المتميّزة لكلا البنكين من تقديم خدمات مصرفية متطوّرة تفي باحتياجات عملائنا في القطاعين العام والخاص في منطقة الخليج".

أصبح بنك الخليج الدولي (المملكة المتحدة) المحدود يجمع بين الملاءة التي يتمتّع بها بنك الخليج الدولي والسمعة الطيبة للبنك السعودي العالمي في مجال تمويل الشركات وإدارة الأصول، حيث يوفّر الخدمات لعملائه في دول مجلس التعاون مستنداً في ذلك إلى تواصله الدولي والتزامه بأعلى مستويات التميّز.

ويوفّر بنك الخليج الدولي (المملكة المتّحدة) المحدود مجموعة متكاملة من الخدمات المصرفية بالجملة تشمل الأعمال المصرفية للشركات والمؤسسات المالية والأعمال المصرفية الاستثمارية وإدارة الأصول وخدمات الخزانة.

وفي تطوّر آخر، كشف بنك الخليج الدولي النقاب عن علامته التجارية الجديدة في خطوة تتماشى مع طموحاته في هذا المجال. ■

بنك الكويت الوطني عام الإنجازات والتوسّع

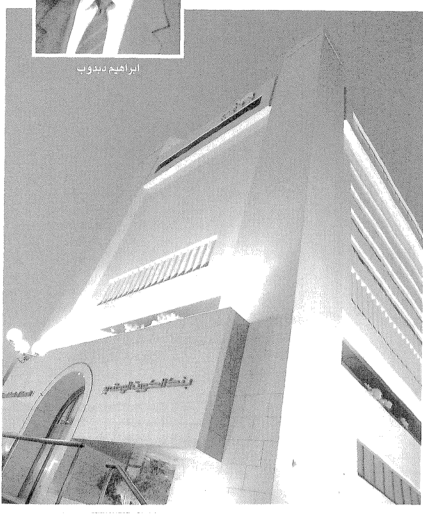
دبدوب : الاندماج خيار ستراتيجي للبنوك العربية

ابراهيم دبدوب

العام 1999 / 2000 هو بحق عام الإنجازات لبنك الكويت الوطني. فأرباحه خلال العام 1999 كانت الأعلى بين البنوك العربية، إذ أن صافي الأرباح بلغ 306 ملايين دولار والعائد على حقوق المساهمين بلغ 24,5 في المئة، في حين أن العائد على إجمالي الأصول وصل إلى 2,4 في المئة.

أداء البنك الإستثنائي أهّله للحصول على أعلى تصنيف ائتماني على مستوى الشرق الأوسط من قبل كبرى وكالات التصنيف العالمية: "موديز"، "ستاندرد اند بورز"، "كابيتال انتليجنس"، و"فيتش إيبكا" التي رفعت التصنيف طويل المدى للبنك من (+BBB) إلى (A-) لثبات أدائه وسجله المتصاعد لناحية الأرباح منذ العام 1952 رغم الظروف الداخلية والخارجية الصعبة التي واجهت الإقتصاد الكويتي وآخرها تدهور أسعار النفط خلال العام الماضي. يشار أيضاً إلى أن "كابيتال أنتليجنس" رفعت تصنيف "الوطني" من (A-) إلى (A+) بداية هذا العام.

نتائج البنك خلال العام 2000 تؤشر إلى استمرار مسيرة البنك الناجحة. فأرباح النصف الأول لهذا العام حققت إرتفاعاً ملحوظاً عن الفترة نفسها من العام الماضي، إذ بلغت 163 مليون دولار مقارنة بأرباح النصف الأول من العام 1999 التي بلغت 145 مليون دولار.



السبق التكنولوجي

رئيس المدراء العامين في بنك الكويت الوطني ابراهيم دبدوب قال لـ"الإقتصاد والأعمال" أن الأعوام الأخيرة تحديداً شهدت العديد من الإبتكارات والتحديات المصرفية التي خاضها البنك وخصوصاً في مجال الإنترنت وتكنولوجيا المعلومات "التي تعد من الأهداف الستراتيجية لنا" كما يقول.

أبرز الإنجازات موقع "الوطني" على الإنترنت والخدمات المصرفية المتكاملة التي يقدمها عبر هذا الموقع "الوطني أون لاين"، (Watani Online) وهذه خطوة نوعية رائدة كان بنك الكويت الوطني سبّاقاً فيها في العالم العربي العام 1997. كما قام البنك بتدشين أول موقع تسوق لمصرف عربي على الإنترنت هو "سوق الوطني" (Souk Al- watani)، إضافة إلى طرحه أول بطاقة للتسوّق عبر الإنترنت في العالم (Internet Shopping Card)، وتقديم الخدمات المصرفية باستخدام الهاتف النقّال.

ويؤكد دبدوب أن هناك استعدادات تجري بقوة وزخم في الوقت الحالي لتقديم العديد من المبادرات التقنية المبتكرة التي سيطرحها البنك قريباً لأول مرة في عالم الصناعة المصرفية العربية، بالإضافة إلى دخوله القوي ومن الباب

التكنولوجي الواسع في ميدان أعمال الوساطة عبر الإنترنت.

الهموم المصرفية العربية

رغم النجاحات الكبيرة التي حققها "الوطني"، لا تسقط الهموم والتحديات التي تواجه الصناعة المصرفية العربية عن ذهن مهندسي هذه الإنجازات والعقول المخططة لها ومن بينها **إبراهيم دبدوب**: "لقد غير الإنترنت من شكل وطبيعة الصناعة المصرفية العالمية بشكل غير مسبوق، وأصبح بالفعل يمثل أكبر التحديات التي تواجه الصناعة المصرفية العربية في العصر الحديث، لذا نحن نتطلع خلال المرحلة المقبلة نحو إندماجات عربية – عربية (Cross-border) خارج دولة الكويت لخلق كيانات مصرفية إقليمية كبيرة على مستوى العالم العربي لمواجهة الكيانات العالمية العملاقة وما تمثله من تحديات"، هذا ما يقوله **دبدوب** مؤكداً أن عمليات الإندماج أصبحت خياراً استراتيجياً حتمياً أمام المؤسسات المصرفية والمالية العربية لرفع قدراتها التنافسية ولخلق تكتلات مصرفية عربية عملاقة يحتاج إليها العالم العربي في الوقت الحاضر للوفاء بمتطلبات العمل المصرفي والمالي الشامل والمتطور، ولتلبية الإحتياجات التمويلية الضخمة لمشروعات التنمية الحديثة على المستوى العربي ككل. ويضيف: "لا بد من تكثيف هذا التوجه خلال المرحلة المقبلة من المشوار المصرفي العربي، لأن الصناعة المصرفية الحديثة باتت تتطلب مؤسسات مصرفية تتميز بتقنيات وأساليب عمل متطورة، بحيث تخلق تنافسية كبيرة تستطيع مواكبة التنوع والتطور في احتياجات ومتطلبات العملاء المختلفة، أفراداً ومؤسسات".

أول سوق إلكترونية عربية

التجارة بين المؤسسات والشركات (B2B) إلى ازدياد. ففي داخل الولايات المتحدة فقط من المتوقع أن يصل حجمها إلى 1,3 تريليون دولار مع حلول العام 2003، في حين تشهد هذه التجارة نمواً كبيراً في أوروبا والشرق الأوسط: "أسلوب العمل عبر الإنترنت، يقول **دبدوب**، يعني أن دور الوسيط في عالم التجارة – وبالتالي في عالم المصارف – سوف ينتهي وهو أخطر تحدٍ يواجه المصارف العربية اليوم".

ما العمل وكيف سيواجه "الوطني" مثل

بنك الكويت الوطني يأخذ زمام المبادرة لانشاء أول سوق تجارة الكترونية بين الشركات والمؤسسات العربية

هذا التحدي؟ على ذلك يجيب **دبدوب** أن بنك الكويت الوطني أخذ زمام المبادرة لتأسيس أول سوق تجارة إلكترونية بين الشركات والمؤسسات في العالم العربي (B2B)، ومركزها دبي.

تضم هذه السوق مجموعة من أكبر البنوك العربية وهي: البنك العربي المحدود (الأردن) والبنك الأهلي السعودي والبنك التجاري الدولي (مصر) وبنك الإمارات الدولي إلى جانب بنك الكويت الوطني وبنوك عربية أخرى، وذلك للسيطرة على التدفقات المالية عبر الإنترنت ولعب دور أكثر فاعلية في هذه العمليات وانضمام عملاء هذه البنوك إلى سوق التجارة الإلكترونية المزدهرة، إلى جانب تقديم خدمات مالية أخرى ضمن هذه السوق مثل التأمين والشحن والأعمال المصرفية الأخرى، وذلك حتى لا يصاب دور المصارف العربية بالتهميش في ظل عصر العولمة والإندماجات.

أفضل بنك في الشرق الأوسط

حصل "الوطني" على جائزة الامتياز من مجلة "يوروماني" المتخصصة في عالم المال والمصارف كأفضل بنك في الشرق الأوسط للعام الثاني على التوالي، وكأفضل بنك في الكويت للعام السابع على التوالي.

"يوروماني" نفسها وصفت ذلك كإنجاز يحدث للمرة الأولى في تاريخها لبنك من الشرق الأوسط.

من جهة أخرى، صُنِّف "الوطني" من قبل مجلات مالية وإقتصادية متخصصة مثل "Global finance" و"The Banker" و"Emerging Markets Investor" وغيرها كأفضل بنك في دولة الكويت، وتم اختياره أيضاً خلال هذا العام لنيل جائزة منتدى النجاحات الخليجية 2000 الذي أقيم في دبي تحت رعاية الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم وذلك كأبرز تجربة نجاح خليجية لهذا العام.

الانترنت يلغي دور الوسيط في عالم التجارة والمصارف وهذا أكبر تحدٍ يواجه البنوك العربية اليوم

هذا ما يقوله **دبدوب** مشيراً إلى أنه تم تأسيس شركة مستقلة متخصصة بهذه السوق الإلكترونية العربية، ويلفت إلى أن "الوطني" ينظر إلى نفسه كسوبرماركت مالية توفر تحت سقف واحد ليس فقط الخدمات المصرفية، بل أيضاً الخدمات المالية على أنواعها (تأمين وغيره) للعملاء في الكويت والمنطقة: "يمكننا القول أن هذا العصر، عصر الإقتصاد العالمي الجديد، سيشهد نهاية عصر الخدمات المصرفية التقليدية وبداية وازدهار عصر الخدمات المالية المتكاملة لأعوام طويلة. لذلك فإن أحد أهدافنا الستراتيجية الحاسمة خلال المرحلة المقبلة هو التوسّع إقليمياً في بعض الدول العربية التي تشهد إقتصاداتها تطورات وتحولات إيجابية ملموسة".

شراء بنك مصر أميركا الدولي

باكورة ستراتيجية التوسّع الإقليمي لـ"الوطني" تمثلت بشرائه بنك مصر أميركا الدولي. بلغ حجم الصفقة 115 مليون دولار، 80 في المئة لـ"الوطني" و20 في المئة للشركة المصرية – الكويتية القابضة وهي شركة استثمار رائدة لها مشروعات مهمة في مصر. "حالياً تجري الاستعدادات الخاصة مع الحكومة المصرية لإنهاء كافة التفاصيل الخاصة بإتمام الصفقة التي نراها تطبيقاً عملياً لتوجهات بنك الكويت الوطني خلال المرحلة المقبلة في سوق عربية واعدة اقتصادياً بحسب رئيس المديرين العامين الذي يؤكد أن ستراتيجية البنك في مصر تتمحور حول صيرفة التجزئة نظراً للخدمات الرائدة التي يقدمها "الوطني" في هذا المجال، والتي من خلالها سيستهدف شريحة الشباب.

ومع الإشارة إلى أن المجتمع المصري مجتمع فتي وشاب بنسبة 60 في المئة، وسوق الخدمات المصرفية عبر الإنترنت في مصر تعتبر سوقاً عذراء إلى حد بعيد، فإن دخول "الوطني" إلى تلك السوق الضخمة يعتبر ضربة معلم بامتياز. ■



عبد العزيز الغرير الرئيس التنفيذي للبنك

بنك المشرق

اعتماد المعايير المحاسبية الدولية

خطا "بنك المشرق" خطوة إيجابية نحو المزيد من الشفافية في الإفصاح المالي وإظهار الأداء الواقعي للبنك، وذلك عبر اعتماده، ابتداءً من العام الحالي، معايير المحاسبة الدولية التي تحظر بعض الممارسات المحاسبية القائمة حالياً في البنك وبنوك إماراتية أخرى.

أولى ضحايا المعايير الجديدة أن صافي أرباح البنك للعام 1999 تراجعت بمعدل 150 مليون درهم (نحو 40 مليون دولار) بسبب الامتناع عن احتساب أي تحويل من الاحتياطات الداخلية ضمن قائمة الدخل، وهي ممارسة درج عليها البنك لتلميع صورة الربحية لديه.

وتنتج الاحتياطات الداخلية عن أرباح نقدية محققة من عمليات مختلفة لا تتصل بالعمليات المصرفية بالضرورة، ولا تحتسب ضمن قائمة الاحتياطات المالية التابعة للبنك.

وتعتبر خطوة الالتزام بالمعايير المحاسبية الدولية، حلقة رئيسية من حلقات الإصلاح التي ينتهجها البنك المركزي الإماراتي ويحثّ البنوك الإماراتية على تطبيقها، وذلك لتحسين صورتها ومراكزها المالية.

وقد تعرّضت تلك البنوك، وعلى رأسها "بنك المشرق" لخضات عدة في السنوات الأخيرة نتيجة دخولها في عمليات ذات مخاطر عالية داخل وخارج الإمارات مع ضعف وضبابية الإفصاح المالي المرافق لتلك العمليات. وكانت فضيحة مجموعة سولو الهندية، والتي تسبّبت بخسائر عالية للبنوك العاملة في الإمارات (وصلت إلى أكثر من مليار درهم)، إضافةً إلى خسائر أقل حجماً خصوصاً تلك المتعلقة بتمويل شراء الأسهم وتجارة الذهب، قد رفعت أصوات المنادين بضرورة تحقيق المزيد من الانضباطية والمراقبة لعمليات البنوك الإقراضية، وتعزيز الدور الرقابي للبنك المركزي وفرض المعايير المحاسبية الدولية الصارمة على البنوك المحلية.

ويكاد "بنك المشرق"، المملوك بغالبيته من قبل عائلة الغرير الإماراتية، أن ينفرد بميزات عدة عند تصنيف البنوك الإماراتية الكبيرة، منها أنه البنك شبه الوحيد بين البنوك المحلية المملوك كلياً من قبل القطاع الخاص، إذ تعتبر الحكومات المحلية الشريك الرئيسي في بقية البنوك الكبيرة في الدولة، كما أن اعتماد البنك على نشاط الأفراد بشكل خاص، وتطويره لقاعدته التقنية المرافقة لنشاط الأفراد، وتواجده الكثيف، في إمارات الدولة السبع عبر الفروع ومكائن الصرف، ضمنت له مركزاً متقدماً لجهة ولاء قاعدة عريضة من العملاء تصل إلى 300 ألف عميل. ونتيجةً لذلك، تمكّن البنك من احتلال مراتب متقدمة لجهة الربحية، واستقطاب جزء لا يستهان به من ودائع القطاع الخاص وصلت إلى نحو 14 مليار درهم في العام الماضي.

إلا أن نشاط البنك في قسم الأفراد وولوجه باب الإقراض على نطاق واسع نسبياً، لم يأتِ من دون ثمن، حيث تعرّض البنك في السنوات الأخيرة لمخاطر عدة ناتجة عن الإقراض الاستهلاكي لقاعدة واسعة من العملاء الوافدين، خصوصاً من الجالية الهندية، والذين يتصفون بمرونة التنقل والسفر، وهو ما يضعف موقف البنك لجهة المطالبة والتحصيل في حالات التقاعس عن التسديد. كما أن دخول البنك الملحوظ في ترتيب التسهيلات المالية لمجموعة سولو الهندية (بحصة 15 مليون دولار) ولمستثمرين محليين ووافدين جعلت البنك يتعرّض لبعض الخضات التي تضاف إلى مخاطر نشاطه القائم على الأفراد.

ونتيجةً لهذا الوضع وارتباطه الوثيق بالقطاع الخاص ملكيةً ونشاطاً، كان البنك عرضةً خلال العام 1998 للشائعات حول موقفه المالي نتيجة بعض الخسائر التي تكبّدها في بعض عملياته في شرق آسيا، وتسببت تلك الشائعات في إحداث موجة من السحوبات تدخّل البنك المركزي على أثرها معلناً ثقته بالبنك وعدم صحة الشائعات، ناهيك عن أن مستوى مخصصاته السنوية تعتبر من بين الأعلى بين البنوك العاملة في الإمارات.

وقد جاء تدخّل البنك المركزي ليدعم موقف "بنك المشرق" بشكل كبير، خصوصاً أن انعدام الملكية الحكومية فيه، عزّزت الظن سابقاً بأنه لا يحظى بالدعم الحكومي على قدم المساواة كما البنوك الأخرى، كما أن ارتباط البنك بعائلة الغرير ذات الملاءة العالية والنشاط التجاري المتنوع، يضيف من رصيد البنك المعنوي ويقوّي من مركزه المالي. ولا شك في أن دخوله عالم الإفصاح المالي المعتمد عالمياً، سيكون له أثر جيد في تحسين تصنيف البنك من قبل وكالات التصنيف العالمية، أو على الأقل منح البنك تصنيفاً مبنياً على معلومات أكثر مصداقية ووضوحاً من ذي قبل. ولا تنفصل هذه الخطوة الحاسمة عن ستراتيجية البنك في المحافظة على دوره الريادي في نشاط التجزئة في دولة الإمارات، وسعيه لتعزيز مصادر دخله من إيرادات الرسوم المصرفية، بشكل خاص، على حساب إيرادات مالية أخرى. ■

بنك المشرق: مؤشرات

مليون درهم	1998	1999	نسبة التغيير (%)
حقوق المساهمين	2.188	2.536	16
الموجودات	18.257	19.980	9
الودائع	12.953	14.000	8
القروض	10.742	11.160	4
مخصصات القروض والاستثمارات	324	264	18.5
صافي الأرباح	500	350	-30

ملاحظة: الدولار = 3,67 دراهم



أكثر القطاعات ديناميكية واجتذاباً للاستثمارات في العالم العربي
وأبرزها تأثيراً على اتجاهات الأعمال وفرص النمو في المستقبل

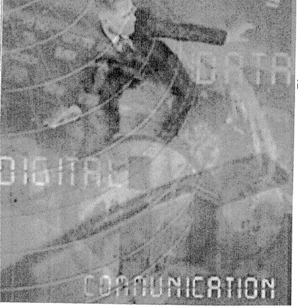
The 3rd Arab-International Telecommunication Conference

المؤتمر العربي الدولي الثالث للاتصالات

يجمعك بصانعي القرار الاستثماري في مجال الاتصالات في العالم العربي وبالخبراء الدوليين
ويضع أمامك أحدث تطبيقات الثورة الرقمية



- الجيل الثالث من الهاتف الخليوي
- التجارة الإلكترونية واقتصاد الإنترنت
- تأثير الخصخصة على البلدان النامية
- الجهد التشريعي والتنظيمي العربي في حقل الإتصالات
- تأثير عمليات الدمج العالمية على أسواق المنطقة
- جديد الاتصالات عبر الأقمار الصناعية
- إدارة الترددات
- صناعة البث الفضائي في البلدان العربية



تنظيم	بالاشتراك مع	بالتعاون مع
مجموعة الاقتصاد والأعمال	وزارة الاتصالات في لبنان	الاتحاد الدولي للاتصالات جامعة الدول العربية

فينيسيا إنتركونتننتال، بيروت

8 - 9 شباط / فبراير 2001

لمزيد من المعلومات، الرجاء ملء هذه القسيمة وإرسالها إلى أحد الأرقام المدونة

الاسم والشهرة:..............................

المركز: ....المؤسسة:..................

المدينة: ....البلد..........الرمز البريدي..........

الهاتف:..........الفاكس:..........

البريد الإلكتروني:..............................

Tel: 961 1 780200/1/2/3 799911
Fax: 961 1 780205/6
P.O.Box: 113-6194 Beirut, Lebanon
E-mail: ibe@aiwagrp.com

www.aitec-con.com

"غالف فايننس أند انفستمنت": الاستثمار طويل الأجل

أبو راشد: نسعى لجمعية للمؤسسات المالية

بين ثلاثة خيارات هي دبي، لندن وبيروت وقع الخيار على العاصمة اللبنانية لتكون المقرّ الإقليمي لشركة "غالف فايننس أند انفستمنت كومباني" (GFIC) Gulf Finance and Investment Corporation B.V.I التي بدأت عملها الفعلي مطلع آب/ أغسطس الماضي انطلاقاً من مقرّها الكائن في منطقة سوليدير.

وكانت شركة GFIC تأسست في جزيرة VIRGIN البريطانية من قبل مجموعة من المستثمرين العرب والأجانب وبرأس مال قدره 50 مليون دولار أميركي. وعندما اختارت الشركة بيروت بادرت إلى شراء إحدى الشركات المالية اللبنانية (شركة برايم فايننس سابقاً) لتؤسس شركة غالف فايننس أند انفستمنت كومباني (ش.م.ل) برأس مال محلي قدره مليارا ليرة سيتمّ رفعه إلى 5 مليارات ليرة في وقت قريب وريثما يتمّ الانتهاء من الإجراءات الرسمية لدى مصرف لبنان.

وتمتلك الشركة من خلال نشاطها في الخارج خبرة مميزة في إدارة المحافظ والمجموعات الاستثمارية وفي الاستشارات المالية لرجال أعمال خليجيين وأوروبيين. وقد تمكّنت الشركة بفضل أدائها ونوعية المساهمين فيها من استقطاب مجموعة من المستثمرين العرب وخصوصاً الخليجيين منهم لا سيّما في السعودية وقطر والكويت.

لماذا بيروت؟

أما لماذا وقع الاختيار على بيروت فيقول رئيس مجلس الإدارة المدير العام جان أبو راشد: "اخترنا بيروت انطلاقاً من الدور المالي المنافس المؤهّلة للقيام به إقليمياً، مرتكزةً في ذلك إلى نظام اقتصادي حر ومجتمع منفتح وموارد بشرية غنية ومتنوعة، إضافة إلى تراث قديم في العمل المصرفي والمالي". وأضاف أبو راشد: "لقد نجحت دبي كمركز للخدمات وإعادة التصدير والتسويق، أمّا بيروت فإنها مؤهّلة لتكون مركزاً للخدمات المالية، وهي صناعة متطورة تعتمد على العنصر البشري".



جان ابو راشد

واعتبر أبو راشد أن لبنان كان في السابق مصرف العرب ولكنه اليوم وبعد التطوّر الذي حققته المصارف التجارية في المنطقة وتحديداً في الخليج، فإنه يتطلع ليكون له دور في مجال الخدمات المالية والاستثمارية.

ورداً على سؤال حول مدى توافر الكفاءات المطلوبة لصناعة الخدمات المالية في لبنان قال أبو راشد: "إن البرامج المعتمدة في الجامعات القائمة في لبنان توفر مثل هذه الاختصاصات وبمهارات أكاديمية جيدة".

الاستثمار طويل الأجل

والواضح أن شركة غالف فايننس أند انفستمنت كومباني تدرك تماماً معطيات السوق اللبنانية وهي تستهدف ليس تكراراً لما هو قائم، بل انتهاج فلسفة استثمارية، إذا جاز التعبير، تشكّل مرتكزاً لخلق قنوات للتوظيف المالي الثابت والمنتج.

ويشرح أبو راشد توجهات شركة GFIC فيقول: "هدفنا الواضح والمحدّد هو اجتذاب المستثمرين ذوي النفس الطويل، أي الراغبين في استثمارات طويلة الأجل وليس على طريقة "أضرب واهرب" التي كانت وبالاً على عدد من الأسواق لا سيما الناشئة منها. وهذا التوجّه هو نهج المساهمين أنفسهم، وقد استطعنا استقطاب مجموعة من المستثمرين الذين لديهم هذه التوجهات".

وتدرك شركة GFIC طبيعة السوق اللبنانية المشبّعة بالمصارف التجارية التي تسعى للمدخرات التي هي استثمار قصير المدى، كما تدرك التجارب التي مرت بها الشركات المالية في لبنان والتي تأسست في ظل الهجمة العقارية



التي أعقبت الاستقرار.

ويقول أبو راشد في هذا المجال: "للمصارف التجارية دور معيّن وللشركات المالية دور آخر. والدوران يتكاملان ولا يتناقضان، والمهم أن تلعب المصارف الدور التمويلي الذي يتلاءم مع مواردها، وأن تقوم الشركات المالية بعمليات التمويل طويل المدى والموجّه للمشاريع الإنتاجية".

إدارة الأصول

وانطلاقاً من توجهات الاستثمار طويل الأجل فعلى ماذا ستتركّز جهود شركة GFIC؟ رئيس مجلس الإدارة المدير العام جان أبو راشد قال: "تركيزنا سيكون على استقطاب المستثمرين الخليجيين إلى لبنان، ونحن على يقين بأن ثمة رغبة خليجية واضحة في هذا الاتجاه لكنها تصطدم بغياب الآليات والمؤسسات التي توفر للمستثمرين مقاربة مدروسة وموضوعية للفرصة الاستثمارية، ولا يسعنا هنا إلا التذكير ببعض التجارب التي أدّت إلى تنفير المستثمرين".

ويضيف أبو راشد قائلاً: "لذلك، فإن تركيزنا في الدرجة الثانية سيكون على رفع مستوى الخدمات، الأمر الذي لا يتوافر إلا من خلال كوادر مؤهلة وصاحبة خبرة".

أمّا على صعيد النشاط نفسه، فأوضح أبو راشد أن GFIC ستركّز على إدارة الأصول (Asset. Management) "وسنكون أول شركة مالية تتخطى دور الوساطة، حيث ستقوم الشركة بدور المدير الاستثماري وستعتمد في إدارة الأصول على الأسلوب الذاتي In-house، أي من خلال موظفيها وكوادرها، الأمر الذي يوفر للشركة عائداً عالياً نسبياً ويوفر للمستثمر بالتالي عائداً أعلى".

الفرص اللبنانية

وإذا كانت إدارة الموجودات لا تعني بالضرورة استثمارات في السوق اللبنانية، فأين ترى شركة GFIC الفرص الاستثمارية في لبنان؟ يقول أبو راشد: "في وقت تتجه المصارف والمؤسسات المالية اللبنانية إلى التوظيف في الخارج، وفي الوقت الذي ينسحب "بنك أميركان اكسبرس"، فإننا نعمل بالاتجاه المعاكس، ونحاول من خلال شبكات علاقاتنا وخبراتنا الواسعة جذب الرساميل وتوظيفها بمشاريع داخل لبنان. وستعمل الشركة في مجالات عدة كالخصخصة والتسنيد والحيازة والدمج، وتمويل الشركات، كما تلحظ الشركة الاستثمار في مجالات واعدة بالنسبة إلى المغتربين اللبنانيين وأبرزها المشاريع السياحية المختلفة".

وباعتبار أن الشركة تدرك الطابع العائلي الطاغي على الشركات اللبنانية، فإنها كما يبدو تعطي أولويات للشركات التي كانت مدرجة أسهمها في بورصة بيروت، ثم توقفت بسبب الأحداث وترى بالتالي، أن هذه الشركات مؤهلة أكثر من غيرها لتكون شركات مساهمة ولتعود مجدداً إلى البورصة إذا ما تمّ التعرّف على مشاكلها وعلى الأسباب التي حالت دون إعادة إدراج أسهمها.

ما لقيصر.. لقيصر

ولكن العمل ضمن السوق اللبنانية يواجه منافسة ليس من الشركات المالية العاملة وحسب، لكن من قبل المصارف التي يسعى البعض منها إلى استحداث إدارات لديها للقيام بنشاطات مالية واستثمارية. على ذلك يوضح أبو راشد قائلاً: "كما سبق القول للمصارف دورها وللمؤسسات المالية دورها، والمهم هو أن يتمّ تطبيق القوانين الدولية التي تنظم عمل كل من المصارف والمؤسسات".

ويستطرد أبو راشد في التوضيح ويقول: "المصارف لا يحق لها إدارة الأموال على مسؤولية أصحابها، فهي بحكم وظيفتها مؤتمنة على أموال المودعين وتقوم بتوظيف هذه الإيداعات من خلال القروض والتسليفات، أما الشركات المالية، فهي على العكس، تدير الأموال على مسؤولية أصحابها".

وانطلاقاً من ذلك، يختم أبو راشد قائلاً: "نتعاون مع مصرف لبنان بغية وضع التشريعات والقوانين المعمول بها بهدف تحديد نطاق عمل المصارف ونطاق عمل المؤسسات المالية... وبالتالي فإننا سنسعى، وبالتنسيق مع السلطات المعنية إلى تأسيس جمعية للمؤسسات المالية تحفظ مصالح هذه المؤسسات على غرار جمعية مصارف لبنان". ■

الهيكلية

تضمّ هيكلية الشركة 5 أقسام أساسية في عملها وهي: "بنك استثماري، إدارة الصناديق، إدارة المحافظ، الخدمات المصرفية الخاصة، وقسم الخزينة والأسواق المالية.

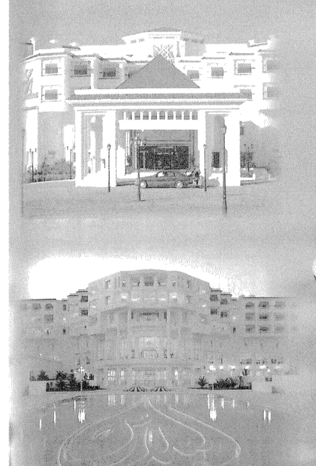
- **بنك استثماري: ومن ضمن صلاحياته تمويل المشاريع والشركات والتمويل المرحلي MEZZANINE وابتكار المنتجات المركبة الخاصة، وذلك من خلال فريق عمل متخصص يعمل على تقديم النصح والاستشارات للعميل وفي كافة مراحل المشروع.**
- **إدارة الصناديق (F.M.G): ويتخصص هذا القسم في إدارة ثروات الأفراد المميزين والمؤسسات، إلى جانب إدارة صناديق التأمين والتقاعد للشركات وفي إدارة العقود الائتمانية.**
- **إدارة المحافظ (P.M.G): وترتكز خدمات إدارة المحافظ على خمسة أنواع من المحافظ المالية وهي: الأسهم، السندات، الأموال السائلة، صناديق الاستثمار العالمية ومنتجات المشتقات المالية، وهذا القسم متخصص في إدارة الاستثمار بالأسهم والسندات الأميركية من خلال خدمات عدة وسياسة توظيف مدروسة المخاطر. وهو يؤمّن ذلك إلى الأفراد ذوي الثروات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم.**
- **الخدمات المصرفية الخاصة: وأبرز ما يستفيد منه العميل هي خدمات إدارة شخصية للاستثمار، وتحيّن فرص الاستثمار داخل المجموعة أو في الأسواق العالمية، وتزويد العميل بتقارير وتحاليل حول توزيع الاستثمارات.**
- **الخزينة والسوق المالية: ويعمل هذا القسم بالتعاون التام مع كافة أقسام الشركة بهدف تأمين أفضل الخدمات للعميل، كما أن نشاط هذا القسم يقوم على دراسات وأبحاث من قبل فريق متخصص. ومن نشاطه التجارة في الأسهم والسندات، وفي المشتقات المالية في الأسواق المحلية والعالمية والأدوات المالية كالعقود الآجلة وعقود المبادلة والخيارات.**

مجلس إدارة GFIC/BVI

جان أبو راشد (لبنان) رئيس ومدير عام، والأعضاء: محمد عثمان (السعودية)، نبيل زين الدين (لبنان)، جورج رزق (الأردن)، ستيفن ميديورس (الولايات المتحدة)، سمير مقدسي (لبنان)، راشد محمد النعيمي (قطر)، شاهين عبد الرحمن الكواري (قطر)، ابراهيم محمد المسند (قطر)، فوزان الفوزان (الكويت).

مجلس إدارة GFIC - لبنان

جان أبو راشد (لبنان) رئيس، والأعضاء: جورج رزق (الأردن)، سمير مقدسي (لبنان)، حبيب زيادة (لبنان)، غالف فاينتس اند انفستمنت كومباني ممثلة بـ د. محمد عثمان.





عالم الأعمال والمؤتمرات

- البلاس يستضيف أهم المؤتمرات العربية والدولية
- خدمات مميزة وغرف راقية وعدد كبير من الأجنحة
- قاعتان للمؤتمرات سعة ٢٥٠ و ٨٠٠ شخص
- ١٤ قاعة سعة ١٢ إلى ٣٥ شخصاً
- تجهيزات تقنية وترفيهية
- نادي صحي (*Nadine Salembier*)



CLEOPATRA'S WORLD
HOTELS & RESORTS INTERNATIONAL

Complexe Cap Gammarth - Les côtes de Carthage B.P: 68-2078 la Marsa - Tunisie
Tel.: (216.1) 912.000 - Fax: (216.1) 911.442 - 911.971 Email: lepalace.tunis@lepalace.com.tn



بنك البحرين الوطني

راضٍ عن الحاضر ويبحث في المستقبل

تأسس بنك البحرين الوطني في العام 1957 كأول مصرف وطني مملوك بالكامل من مساهمين محليين وخليجيين. ومنذ ذلك الحين شهد البنك نمواً متوازناً وثابتاً ليصبح من أعرق المؤسسات المالية في البحرين، واستطاع حيازة أكبر حصة في سوق المعاملات المصرفية المحلية مقارنة بالبنوك التجارية الأخرى. ولكونه يتمتع بكافة هذه المواصفات، فان البنك يواجه اليوم تحديات صعبة تمليها عليه تلك المكانة. وسعى البنك إلى اعطاء دفعة قوية لدخوله الالفية الجديدة من خلال الانتقال الى برجه الجديد منذ مطلع تموز/ يوليو الماضي والذي يعتبر أعلى مبنى تجاري في البحرين مكون من 25 طابقاً، معتبراً ذلك رمزاً لمستويات الجودة العالية للخدمات التي يقدمها.

إن بنك البحرين الوطني هو من بين الشركات المساهمة المدرجة أسهمها في سوق البحرين للأوراق المالية. وتساهم حكومة البحرين بنسبة 49 في المئة من رأس ماله.

وخلال النصف الاول من العام 2000، حقق البنك أرباحاً صافية قدرها 4,28 ملايين دينار (10 ملايين دولار) وهي مقاربة للارباح المحققة خلال النصف الاول من العام 1999 البالغة 4,47 ملايين دينار. اما مجموع الموجودات فارتفع من 988 مليون دينار نهاية العام 1999 الى 1050 مليوناً في نهاية حزيران/ يونيو 2000.

ان ثبات تحقيق الارباح عند معدلات مستقرة قد يمثل انجازاً ايجابياً، الا انه يمثل ايضا سياسات متحفظة دأب البنك على اتباعها طوال السنوات السابقة، الامر الذي حال دون بروز تحولات جذرية في ستراتيجيات اعماله تستجيب للتطورات الهائلة في بيئة الاستثمار المحلي والاقليمي والعالمي.

وساعد تحسن الاوضاع في الأسواق العالمية مع إرتفاع معدلات النمو الاقتصادي بشكل متزايد طوال العام 1999 البنك في المحافظة على نموّه من خلال تحديد واقتناص العديد من الفرص في الأسواق المحلية والإقليمية والدولية. وخلال العام 1999 انصبّ تركيز البنك في السوق المحلية على تحقيق مزيد من تطوير وتعزيز المعاملات المصرفية للأفراد والتي تمثل الركيزة الأساسية لنشاطات أعماله رغم المنافسة المحتدمة في السوق المحلية.

ويؤكد رئيس مجلس ادارة البنك **عبد الله علي كانو** هذه السياسات المتحفظة حينما يركز في حديثه عن الستراتيجيات المستقبلية على تعظيم استثمار الامكانات المالية الكبيرة للبنك من خلال التوسع في الاسواق المحلية والاقليمية واجراء مزيد من التطوير في نشاطات الخزانة في الاسواق العالمية. ويضيف **كانو** ان نقاط القوة الاساسية للبنك تكمن في مركزه المرموق والامتياز الذي حققه على الصعيد المحلي، وكذلك في قدرته في مجال ادارة المخاطر.

الاداء المالي

الارباح

في العام 1999 حقق بنك البحرين الوطني أرباحاً صافية بلغت 16,31 مليون دينار بحريني مقابل 15,25 مليوناً في العام 1998 أي بزيادة نسبتها 7 في المئة. ويلاحظ ان الفوائد المكتسبة انخفضت خلال العام 1999 من 57,3 الى 53,5 مليون دينار وذلك على الرغم من ارتفاع حجم القروض. الا ان البنك يعزو ذلك إلى تعديل في السياسات المحاسبية، ويبرهن على ذلك بتحسن صافي الفوائد المكتسبة (بعد طرح الفوائد المدفوعة) بنسبة 9,4 في المئة لتبلغ 9,4 ملايين دينار.

وخلال النصف الأول من العام 2000 بلغ مجموع الايرادات 16,19 مليون دينار بزيادة نسبتها 3,1 في المئة عما كانت عليه خلال



الفترة نفسها من العام الماضي. وتعود الزيادة في مجموع الايرادات إلى الزيادة في الدخل نتيجة لاستمرار النمو في محفظة القروض والسلفيات بالإضافة إلى ارتفاع العوائد من نشاطات الخزانة.

وما ساعد على تحسن الايرادات خلال النصف الاول من هذا العام هو انخفاض المخصصات من 0,41 الى 0,29 مليون دينار. اما العام الماضي فيلاحظ الارتفاع الكبير في المخصصات من 0,16 الى 2,24 مليون دينار. ويتضمن هذا المبلغ ديوناً معدومة بمقدار 1,23 مليون دينار.

اما بالنسبة للمعدلات المالية للبنك، فزاد العائد على متوسط الموجودات في نهاية العام 1999 إلى 1,76 في المئة وذلك من 1,66 في المئة في العام 1998. بينما ظلت نسبة ملاءة رأس المال 21,5 في المئة في نهاية العامين الماضيين. وقد قام البنك بتوزيع 27,5 في المئة كأرباح نقدية للمساهمين خلال العامين 1998 و 1999.

الميزانية المالية

بلغت الزيادة في مجموع الموجودات 124,01 مليون دينار بحريني لتبلغ 988 مليوناً في نهاية 1999 أي ما يمثل نسبة 14 في المئة. وفي نهاية حزيران/يونيو 2000 ارتفعت الموجودات لتتجاوز المليار دينار لاول مرة وبلغت 1050 مليون دينار. ويعود السبب الرئيسي في هذه الزيادة إلى الارتفاع في محفظة القروض والسلفيات بمبلغ 46,4 مليوناً وارتفاع محفظة السندات الاستثمارية بمبلغ 45,93 مليوناً. كما بلغت نسبة القروض والسلفيات إلى مجموع

الموجودات 37,4 في المئة بينما مثلت السندات الاستثمارية نسبة 23,2 في المئة من مجموع الموجودات مقارنة بنسبة 37,4 في المئة و21,2 في المئة العام 1998 على التوالي. وتركّزت محفظة القروض والسلفيات بصفة رئيسية في أسواق دول مجلس التعاون الخليجي. وبالاستناد إلى الاستحقاقات التعاقدية في نهاية العام، تستحق نسبة 44 في المئة من المحفظة خلال عام واحد بينما تستحق نسبة 66 في المئة خلال ثلاث سنوات.

وزادت محفظة السندات الاستثمارية التي ضمت استثمارات قصيرة الأجل وأخرى طويلة الأجل بنسبة 25 في المئة، والسبب الرئيسي في ذلك هو زيادة محفظة الاستثمارات قصيرة الأجل والتي زادت بمبلغ 82,3 مليون دينار بحريني، أي بنسبة 66 في المئة. ولكن في المقابل انخفضت الاستثمارات طويلة الأجل إلى مبلغ 36,4 مليون دينار بحريني، أي بنسبة 63 في المئة نتيجة استحقاق جزء من الأوراق المالية. وفي نهاية العام، مثلت السندات الاستثمارية ذات الفوائد العائمة نسبة 50 في المئة من محفظة الاستثمارات في سندات الديون، وهو ما يضمن تدفق الأرباح للبنك بصورة مستمرة. وتنحصر نسبة 99 في المئة من إجمالي محفظة سندات الديون في سندات ذات تصنيف ائتماني عالي، اذ تتألف نسبة 55 في المئة من المجموع من استثمارات فئة (AAA) ونسبة 20 في المئة فئة (AA) ونسبة 20 في المئة فئة (A) ونسبة 5 في المئة فئة (BBB). وفي نهاية العام بلغت القيمة الإجمالية السوقية للأوراق الاستثمارية المسعرة 250,2 مليون دينار بحريني أي بزيادة قدرها 20,3 مليوناً عن القيمة الدفترية وهي 229,9 مليون دينار بحريني.

وعلى جانب المطلوبات، انخفضت ودائع العملاء في نهاية العام 1999 بمبلغ 21 مليون دينار بحريني أي بنسبة 3 في المئة عن العام 1998. ويعود هذا الانخفاض إلى استحقاق بعض الودائع الثابتة ذات المبالغ الكبيرة والتي قد تم إيداعها لدى البنك لآجال قصيرة خلال العام 1998. إلا انها في نهاية حزيران/يونيو 2000 عاودت الارتفاع بمقدار 54,41 مليون دينار ليبلغ مجموعها 656,7 مليوناً.

وارتفعت حقوق المساهمين بمبلغ 4,3 ملايين دينار بحريني لتصل إلى 103,8 مليون دينار بحريني في نهاية العام 1999، ثم بلغت 113,5 مليوناً وفي نهاية العام، مثلت حقوق



عبد الله علي كانو

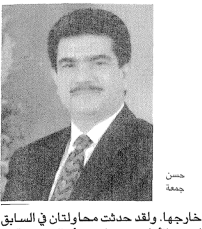
المساهمين نسبة 10,5 في المئة من مجموع الموجودات مقابل 11,5 في المئة في نهاية العام السابق.

ويمكن القول بشكل عام، ان بنك البحرين الوطني، وبعد النمو السريع الذي شهده بنك البحرين والكويت بات يحتل المرتبة الثانية من بين البنوك التجارية المحلية الخمس في البحرين من حيث مجموع الموجودات والقروض بحصة قدرها 37 في المئة و28 في المئة من مجموع موجودات هذه البنوك على التوالي، في حين انه يحتل المرتبة الاولى من حيث حقوق المساهمين والودائع بحصة قدرها 32 في المئة و36 في المئة من المجموع على التوالي.

محاولات فاشلة للإندماج

وعودة للحديث عن الستراتجيات المستقبلية للبنك، فلاشك ان احد الخيارات الرئيسية المطروحة هو القيام بخطوة للاندماج من اجل تقوية أوضاعه المالية. حول هذا الموضع يتفق الرئيس التنفيذي للبنك **حسن جمعة** في القول أن عدد البنوك التجارية في البحرين أكبر من حاجة البلاد وهذا ما أدى إلى حدوث منافسة غير صحية بينها. لذلك نحن بحاجة إلى إيجاد نوع من الحماية لمؤسساتنا الوطنية تساعدها على تقوية نفسها استعداداً لذلك اليوم الآتي والذي ستفتح فيه الأسواق وهو يوم ليس ببعيد حيث سيدخل فيه العالم العربي كله في مأزق كبير.

وفي ما يتعلق ببنك البحرين الوطني فصحيح أن الحكومة هي المالك الرئيسي للأسهم (49 في المئة) إلا أن هذه الملكية لم تكن ولن تكون في المستقبل عقبة أمام الاندماج مع أي بنك آخر، هذا إذا كانت هناك فرصة للاندماج لكن هذه الفرصة لم تأتِ بعد لا من داخل البحرين ولا من



حسن جمعة

خارجها. ولقد حدثت محاولتان في السابق انتهت الأولى بعدما تبين أن الطرف الآخر غير مستعد وأن تنظيماته الداخلية غير مستكملة ولذا تم تأجيل مناقشة موضوع الاندماج إلى وقت لاحق حتى ينظر الطرف الآخر للموضوع بجدية أكبر. كما كانت هناك محاولات في الثمانينات مع بنك محلي آخر غير أن هذه المحاولة لم تتم لتردد البنك الآخر في مواقفه. أي أننا من حيث المبدأ لدينا رغبة أكيدة وجادة في الاندماج متى توافرت الشروط التي ذكرناها من قبل وأنا هنا أؤكد بإنه ليس هناك معارضة من الحكومة، فالحكومة كمساهم رئيسي في البنك تريد فقط المحافظة على حقها على اعتبار أن هذه المساهمة واحدة من أفضل استثمارات الحكومة.

وحول ما يوجه للبنك من اتهامات بحصوله على اعمال وتسهيلات وودائع خاصة من الحكومة نتيجة ملكيتها الكبيرة فيه يقول **جمعة**: "ان علاقة البنك مع الحكومة هي علاقته مع أي زبون آخر وهي علاقة منفصلة تماماً عن كون الحكومة المساهمة الأكبر في البنك. فالعلاقة قائمة على أسس تجارية بحتة فهي -أي الحكومة- لا تحصل على امتيازات خاصة من البنك ثم أن مساهمتها لا تعود بفائدة متميزة عليه. فغير صحيح أن كل ودائع الحكومة في بنك البحرين الوطني، وهي -أي الحكومة- توزع ودائعها حسب مصلحتها ففي كثير من الأحيان خسر البنك ودائع حكومية لأننا دفعنا فوائد أقل من غيرنا من البنوك. إذن فعلاقة البنك بالحكومة كمساهم لا تعطيه أية أفضلية لدى الحكومة ولا يعطي الحكومة أية أفضلية لدى البنك". ■

ميليبول قطـــر ٢٠٠٠





بنك ابو ظبي الإسلامي: انطلاقة إدارية جديدة

عبد الرحمن عبد الملك

يعيش بنك ابو ظبي الإسلامي، شركة مساهمة عامة اماراتية، مرحلة إعادة ترتيب داخلية بغية تحسين أداء البنك وتفعيل اداراته بطريقة تتناسب وطموحه للعب دور رئيسي في الصناعة المصرفية الإسلامية.

يجري في الوقت الحاضر التركيز على تثبيت الكفاءات الادارية المناسبة في أقسام البنك الحساسة فيما تستحوذ العمليات المصرفية الدولية على اهتمام الادارة العليا، حيث تمّ تعيين **مايكل كارتر**، الذي عمل سابقاً في المؤسسة العربية المصرفية، مديراً للخزينة في البنك، ومسؤولاً عن العمليات الدولية. وتطاول التغييرات الادارية معظم الأقسام العليا في البنك، حيث يتم حالياً توظيف كفاءات جديدة وطنية وعربية في مجملها.

وتبدو هذه التغييرات جزءاً من عملية إعادة إطلاق للبنك الجديد نسبياً والذي طرحت أسهمه للإكتتاب العام خلال طفرة الأسهم الاماراتية منتصف العام 1988، وبلغ مجموع رأس ماله المدفوع مليار درهم اماراتي (نحو 273 مليون دولار). وقد حرص مسؤولو البنك منذ بداية أعماله التجارية، أواخر العام 1998، على خلق صورة متميزة للبنك تخرجه من دائرة الصناعة المصرفية الإسلامية القائمة في أسواق الخليج والتي أثقلتها الأزمات الادارية والمشاكل المالية نظراً الى المخاطر التي انغمست فيها، فيما يعمل البنك على تطوير منتجات ائتمانية مبتكرة مثل عمليات المرابحة مع الشركات الكبرى في الامارات والأسواق الإقليمية، وتقديم خدمات الخزينة والخدمات الاستثمارية الشرعية، بالتعاون مع ميريل لينش، إلى عدد متزايد من المستثمرين ذوي الخيارات الشرعية.

وينطلق البنك من مصدر قوة في دولة الامارات العربية المتحدة، حيث ما تزال هناك فجوة في المنتجات المصرفية الإسلامية لم يردمها وجود بنك دبي الإسلامي الذي يعتبر أقدم البنوك الإسلامية تأسيساً. فقد غرق هذا الأخير، ولسنوات عدة، في إرباكات مالية وإدارية جعلته يتأخر عن ركب الصناعة المصرفية الحديثة وينكفىء على ذاته لإصلاح ما خرّبه الزمن، فلجأ في العام 1998 الى رفع رأس ماله بمعدل 400 في المئة ليصل إلى مليار درهم لإطفاء آثار إختلاسات مالية وانكشاف كبير في سوق العقار. وجاء تأسيس ابو ظبي الإسلامي في امارة أبو ظبي بالتحديد متناسباً مع كون الامارة مخزناً للمودعين والمساهمين ذوي الملاءة العالية (يتجاوز عدد المساهمين في البنك 15 ألف مساهم)، فيما دخل في تأسيس البنك مؤسسات كبرى، برز بينها بنك أبو ظبي الوطني، وجهاز أبو ظبي للإستثمار (ADIA)، ويملك كل منهما ما بين 8 الى 10 في المئة من مجموع أسهم البنك.

وتعتبر التغييرات الادارية الحاصلة في البنك حالياً وما سيتبعها لاحقاً، عملية "تحسين"، حسب كبار المسؤولين في البنك، وبداية تكوين ثقافة (culture) خاصة به بعد ثلاث سنوات من "التعايش" بين ثقافتي عمل جاءتا اليه مع المسؤولين والموظفين القادمين من بنك ابو ظبي الوطني، الذي لعب دور الموظف لودائع البنك خلال تلك الفترة، وجهاز ابو ظبي للإستثمار، الذي اعتمد البنك على موظفيه المحترفين لادارة عملياته الاستثمارية. ويبدو أن التعايش لم يؤدِّ الى تجانس كافٍ لخلق هوية وتوجّه واضحين للبنك تتماشى مع هدفه في أن يصبح مصرفاً قيادياً بين البنوك الإسلامية لجهة مهنيته وقدرته على ابتكار الحلول مع درجة عالية من المحافظة.

ويمكن القول أن التغيير الاداري الكبير بدأ مع حلول **عبد الرحمن عبد الملك**، الآتي من خارج تركيبة "الثنائية"، رئيساً تنفيذياً للبنك العام 1998، مكان **خليل الفولاذي** الذي عمل عضواً منتدباً سابقاً، وهو من المسؤولين في جهاز ابو ظبي للإستثمار، وما زال يشغل منصب العضوية في مجلس ادارة البنك. ويرى بعض المراقبين أن فريقاً جديداً يجري تكوينه يتألّف من موظفين كبار جاؤوا من بنك ابو ظبي الوطني، ما يوحي بأن الثنائية أفسحت الطريق لإدارة الفريق الواحد ذي الخبرة المصرفية على حساب الفريق الآخر الذي يتعامل مع المصرف وكأنه شركة استثمار.

ومع حسم الموضوع الإداري في البنك بهذه الطريقة، أصبح المجال مفتوحاً بشكل أكبر لاستقطاب كفاءات مصرفية جديدة لتدعيم أقسامه الحساسة، مثل الخزينة والخدمات الإستثمارية، وأصبحت إدارته التنفيذية أكثر قدرة على أخذ المبادرات الجديدة في مجال تنويع المنتجات، وربما أكثر سيطرة على سير العمل داخل البنك، خصوصاً وأن الخطة الادارية الجديدة للبنك تتجه نحو إعتماد المركزية في العمليات لضبطها بطريقة أفضل.

ويرى كبار المسؤولين في البنك أن هذه الخطوات، إضافةً إلى تعزيز دور ادارة التخطيط الستراتيجي، ضرورية في ضوء خطط البنك التوسعية في مجال الفروع والتواجد القوي على مستوى الدولة وخارجها مستقبلاً، وعزمه على استقطاب أكبر عدد من المستثمرين إلى أوعيته الشرعية التي سيطلقها قريباً. فالعام الماضي، وهو العام الأول عملياً في حياة البنك، شهد تراجعاً كبيراً في أرباحه نظراً إلى استثماره جزءاً كبيراً من سيولته في العام 1998، أي فترة التأسيس، في عمليات مرابحة وايجارة مع بنوك أخرى. وجاءت توزيعات الأرباح على المودعين، وهو تذكير بطبيعة البنك الشرعية، لتقلّص أرباحه بشكل كبير، الاّ أن البنك، وبنيته الإدارية التي يعاد تشكيلها، قد يكون أكثر قدرة على تعزيز موجوداته وأخذ المبادرات المصرفية الجديدة، وبالتالي تحقيق معدلات نمو قوية في السنوات المقبلة.

وقد يكون إعلان البنك مؤخراً عن عزمه تأسيس شركتي تأمين وعقار تابعتين، ونيته التوسع في أسواق الخليج والهند مستقبلاً وذلك ضمن أول خطة خمسية لتطوير الأعمال، مؤشراً على أن البنك قد خرج فعلاً من عملية الترتيب الداخلية وأخذ يلتفت إلى فرص النمو والأعمال بشكل جدّي ومبرمج. ■

ابو ظبي الإسلامي: مؤشرات

مليون درهم	1999	1998
الموجودات	2,664	1,458
حقوق المساهمين	1,121	1,103,6
الودائع	1,498,6	337
توزيعات للمودعين	31,5	0,4
صافي الأرباح	18,4	103,6

– المصدر: تقرير البنك السنوي
– (الدولار = 3,67 دراهم)

دار المال الإسلامي

ستراتيجية تجميع واندماج تبدأ بمصرف البحرين الشامل

منذ اكثر من عامين، بدأت دار المال الإسلامي ستراتيجية جديدة قامت على ثلاثة محاور أساسية، الأول تجميع الوحدات المصرفية التابعة لها، والثاني الدخول في بعض عمليات التملّك مع بنوك إسلامية اخرى متواجدة في المنطقة، أما المحور الثالث فهو الدخول إلى أسواق التجزئة المصرفية في بعض دول المنطقة ولا سيما البحرين والسعودية. وكما هو واضح فإن هذه الستراتيجية تمتلك أهدافاً واضحة وسليمة تنسجم تماماً مع التطورات المصرفية الاقليمية والعالمية الراهنة، إلا انها وبما تنطوي عليه من طموحات كبيرة، تواجه في التنفيذ مشاكل عدة قد تحول دون تحقيقها في الوقت الراهن على الأقل.

في ما يخص المحور الأول الخاص بعملية تجميع مصارف مجموعة دار المال أقرّت الجمعية العمومية غير العادية لكل من مصرف فيصل الإسلامي – البحرين، والشركة الإسلامية للإستثمار الخليجي خلال شهر تموز/ يوليو الماضي دمج المؤسستين الشقيقتين، وذلك بعد موافقة الجهات الرسمية في البحرين. وقال الامير **محمد الفيصل آل سعود** رئيس مجموعة دار المال ورئيس مجلس ادارة مصرف فيصل الإسلامي – البحريني انه من المتوقع اتمام الاجراءات القانونية والمالية والادارية لعملية الدمج في مدة اقصاها ستة اشهر. وقد اطلق على المؤسسة الجديدة اسم "مصرف البحرين الشامل"، وتمّت زيادة رأس المال المصرح به إلى 500 مليون دولار، والمدفوع إلى 230 مليوناً، وتمتلك مجموع دار المال 52 في المئة من رأس مال مصرف فيصل و 100 في المئة من رأس مال الشركة الإسلامية للإستثمار.

ووفقاً للمصادر المصرفية فإن البدء بهاتين الشركتين يجيء نظراً لكونهما



الأمير محمد الفيصل آل سعود

تقعان في البحرين، ما يسهّل عملية دمجهما قانونياً وبنيوياً، أما خلال المرحلة الثانية من التجميع والتي يتوقع ان تستكمل مع نهاية العام، فإنها ستشمل كلاً من الشركة الاسلامية للإستثمار الخليجي في البهامس والشركة الاسلامية للإستثمار الخليجي في الشارقة واللتين تمتلكهما المجموعة بالكامل. وتوقعت مصادر مصرفية في البحرين ان تستكمل مجموعة دار المال الاسلامية اندماج عدد من شركاتها



التابعة والعاملة في القطاع المصرفي والاستثماري مع نهاية العام الجاري وذلك في خطوة تستهدف انشاء مجموعة مصرفية موحّدة برأس مال يراوح ما بين 600 إلى 800 مليون دولار أميركي.

وتعمل الشركتان الإسلاميتان للإستثمار الخليجي في الشارقة والبهامس من خلال 26 فرعاً في منطقة الخليج، وتحقق هاتان الشركتان تقدماً مستمراً، كما يبلغ عائدهما على قيمة حقوق المساهمين 25 في المئة سنوياً.

أما بالنسبة لربحية الشركة الإسلامية للإستثمار الخليجي (البحرين) فهي تتركز أساساً في وحدة التمويل التجاري والعمليات المشتركة. فقد بلغ الحجم الإجمالي للصفقات التي أبرمت في العام 1999 أكثر من 800 مليون دولار أميركي.

وبالنسبة لمصرف فيصل الإسلامي – وبحسب رئيسه التنفيذي **نبيل عبد الإله نصيف** – فإن أجمالي موجوداته تخطت 3 مليارات دولار العام 1999. أما الأرباح الصافية فانخفضت بصورة حادة لتبلغ 5,2 ملايين دولار مقارنة مع 17,3 مليوناً العام 1998 وذلك بسبب المشاكل التي واجهها البنك في الباكستان وبعض التمويلات والاستثمارات طويلة الأجل، الأمر الذي استدعى اقتطاع احتياطي اضافي قدره 8,5 ملايين دولار بالإضافة إلى الاحتياطات السابقة لعام 1998 والبالغة 22,3 مليوناً.

ومن اجل تعزيز عملية الدمج قام البنك بتعيين رئيس تنفيذي جديد هو **محمد سمرو**، وكان يشغل منصب محافظ مقاطعة السند في باكستان وذلك ليحلّ محل **نبيل نصيف** الذي اختاره الأمير **محمد الفيصل** ليكون إلى جانبه في

جدّه لرعاية أعمال المجموعة هناك، إلا أن تسلم سمرو لمهامه تأخّر حتى شهر تشرين الأول/ أكتوبر الجاري لأسباب غير واضحة.

أما في ما يخص المحور الثاني وهو الدخول في بعض عمليات التملّك لبنوك إسلامية، فقد شهدت الاشهر الماضية محادثات جادة اجرتها دار المال بهدف دمج مصرف البحرين الشامل مع كل من بنك البحرين الإسلامي وبنك قطر الإسلامي الدولي. ومعروف ان بنك البحرين الإسلامي يعتبر رابع اكبر بنك محلي في البحرين ويبلغ مجموع موجوداته 441 مليون دولار وحقوق الملكية 97 مليوناً، كما تمكّن من تحقيق صافي ارباح قدرها 6 ملايين دولار العام 1999، وقام العام الماضي كذلك بمضاعفة رأس ماله من خلال طرح خاص للمساهمين الحاليين من 11,5 مليون دينار إلى 23 مليوناً. والبنك مملوك من القطاع الخاص علاوة على بعض المؤسسات الحكومية كصندوق التقاعد وهيئة التأمينات الاجتماعية، إلا أن ما أعاق محادثات الاندماج هو تملّك المجموعة الدولية للاستثمار الكويتية لحصة تصل إلى 39 في المئة العام الماضي، بعد ان قامت بسلسلة عمليات شراء لتجميع هذه الحصة خلال اكثر من عامين. وذكرت مصادر مصرفية ان هناك خلافاً حول تقييم سعر السهم في السوق الذي يبلغ 174 فلساً (بتاريخ 2000/9/13)، بينما تبلغ القيمة الدفترية 132 فلساً، ووزّع البنك عائداً نقدياً قدره 10 فلوس خلال الاعوام الاربعة الماضية. كما ذكرت هذه المصادر أيضاً أن ما يعرقل إتمام هذه الصفقة، كون المجموعة الكويتية رهنت اسهم البنك المملوكة من قبلها مقابل الحصول على تسهيلات ائتمانية من مصارف اسلامية اخرى. اما بشأن بنك قطر الإسلامي الدولي فقد تأسس العام 1990 كثاني مصرف اسلامي بعد مصرف قطر الإسلامي. ويبلغ مجموع موجودات البنك 429 مليون دولار، وحقوق المساهمين 33 مليوناً، كما حقق البنك أرباحاً قدرها 7 ملايين دولار العام 1999. وعلى الرغم من ان البنك مملوك من قبل القطاع الخاص، الا ان اربعة من بين 7 اعضاء في مجلس إدارة البنك هم من العائلة الحاكمة في قطر



نبيل عبد الإله نصيف

ومن بينهم الشيخ **ثاني بن عبدالله بن ثاني آل ثاني** رئيس مجلس الإدارة، ما يشير إلى الدعم القوي الذي يحظى به البنك. ويبلغ سعر سهم البنك في سوق الدوحة للأوراق المالية 25 درهماً (القيمة الاسمية للسهم 10 دراهم)، إلا أن مصادر ذكرت ان محادثات دار المال مع بنك قطر الإسلامي الدولي لم تدخل مرحلة جديدة بعد بسبب تردد هذا الأخير في الدخول في عملية دمج مع بنوك أخرى.

وفي ما يتعلق بالمحور الثالث، وهو الدخول في أسواق التجزئة المصرفية في بعض دول المنطقة، فقد حصل مصرف فيصل الإسلامي (لاحقاً مصرف البحرين الشامل) ومنذ العام 1997 على موافقة مؤسسة نقد البحرين للتحول إلى مصرف تجاري شامل في البحرين، إلا أن الخطوة الجديدة كانت تستهدف بالاساس الدخول كمصرف تجاري إلى السوق السعودية. وتقول بعض المصادر ان تسمية مصرف البحرين الشامل وازالة أي اشارة إلى "الإسلامي" في الاسم كانت بهدف ارضاء السلطات السعودية

خطوات جادّة لتملك مصارف إسلامية والسعي للدخول كمصرف تجاري إلى السعودية

التي سترفض نشاطه إذا ما حمل هذه التسمية باعتبار أن البنوك العاملة في السعودية الاخرى هي ايضاً تنتهج وبصورة عامة الصيغ الإسلامية في معاملاتها، وان دخول مصرف البحرين الشامل بصفة اسلامية يعني نفي هذه الصفة مع البنوك الاخرى. كما ذكرت مصادر ايضاً ان الأمير **محمد الفيصل** تدخّل شخصياً في محاولات الحصول على موافقات الجهات المعنية لتأسيس مصرف تجاري هناك، إلا أن جميع هذه المحاولات لم يكتب لها النجاح بسبب ما ذكر عن تشبع السوق السعودية بالمصارف الكبيرة والمتواجدة تقليدياً في السوق.

يذكر أن مجموعة دار المال الإسلامي تأسست العام 1981 في البهامس، ولهذه المؤسسة شبكة واسعة تغطي أربع قارات وتضم شركات فرعية إقليمية متكاملة تمكّنها من الاستجابة لإحتياجات وظروف الأعمال على النطاق المحلي. وعلى أساس هذا الهيكل الجغرافي تعمل مجموعة دار المال الإسلامي كحلقة وصل بين مراكز العالم المالية الرئيسية والبلدان الإسلامية التي تربطها بالمجموعة علاقة خاصة ويتجاوز مجموع أصول المجموعة المليار دولار، كما أن حقوق المساهمين تجاوزت 250 مليون دولار العام 1999.

وتتألف المجموعة من ثلاثة قطاعات أعمال رئيسية: الإستثمار، العمل المصرفي الإسلامي (إدارة الأموال)، التأمين الإسلامي وإعادة التأمين الإسلامي (التكافل وإعادة التكافل).

وتمارس المجموعة الأعمال المصرفية الإسلامية بأشكال مختلفة: إدارة الأموال والخدمات المالية في سويسرا، العمل المصرفي الإستثماري في البحرين وباكستان، والعمل المصرفي في مجالي التجارة وتجارة التجزئة في أنحاء أخرى من العالم. والشركات الإستثمارية موجودة في البحرين ومصر وباكستان وقطر والإمارات العربية المتحدة، وتوجد شركات تكافل وإعادة تكافل تابعة لدار المال الإسلامي في البهامس ولكسمبورغ والمملكة المتحدة، وتقدم هذه الشركات خدمات التكافل وإعادة التكافل إلى المجتمع الإسلامي في أوروبا وآسيا. ■

الخدمات المصرفية الشخصية في البنك العربي

مع اشتداد درجات الحرارة في الشرق الأوسط، يسافر الناس بأعداد متزايدة من دول الخليج ولبنان ومصر إلى العواصم الغربية، وتمضي نسبة كبيرة منهم أشهر الصيف في باريس، لندن، جنوب فرنسا وساحل جنوب اسبانيا. فإذا كان عملاء مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية العالمية في البنك العربي من هؤلاء المسافرين، فإن أحد مسؤولي إستثماراتهم المحليين سيتبعهم إلى أوروبا.

ويقول الرئيس الإقليمي لمجموعة الخدمات المصرفية الشخصية في البنك العربي في دبي، **سامر الصيفي**: "كانت رؤيا مؤسس البنك العربي، **عبد الحميد شومان**، إنشاء بنك لكل العرب، أينما كانوا حول العالم، ولذلك نعتبر أنه من واجبنا ضمان قيام مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية العالمية بتقديم خدماتها ذات الطبيعة الخاصة إلى عملائها أينما وجدوا. وفي فصل الصيف، يعني ذلك خدمتهم في لندن، باريس، ماربيللا، كان وجنيف".

وتفخر مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية العالمية بتقديم خدمة من أرقى المستويات إلى عملائها، فجميع مسؤولي الإستثمار في المجموعة من خريجي الجامعات، بل ويحمل الكثير منهم شهادة الماجستير، كما يشترط أن يتحدث مسؤول الإستثمار لغتين على الأقل بسلاسة تامة. ولكن مسؤولي الاستثمار في البنك العربي يمتازون بموهبة أخرى، ألا وهي الأسلوب الخاص الذي يرعون به عملاءهم، فقد تمّ انتقاء جميع مسؤولي الإستثمار تقديراً لمقدرتهم الشخصية على معرفة عملائهم على أكمل وجه، ما يمكّنهم من بذل المجهود الإضافي الذي يضمن أن مسؤول أو مسؤولة الاستثمار يقدّم أعلى مستويات الخدمة التي يمكن تحقيقها للعميل أو العميلة.

فمثلاً، بينما يعمل كل من **ريم زنابيلي** و**سامر لمع** في البنك العربي في بيروت عادة، حيث ريم في فرع رياض الصلح وسامر في فرع فردان، فإنهما يمضيان الصيف في أوروبا، حيث تجد **ريم زنابيلي** في فرع البنك العربي بكنزنغتون في لندن، بينما **سامر لمع** في فرع باريس. وهما بذلك في موقع مثالي لرعاية مصالح عملائهم اللبنانيين وغيرهم من عملاء مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية العالمية الذين يزورون هاتين المدينتين العالميتين. تقول **ريم زنابيلي** من مكتبها المؤقت في كنزنغتون: "أخبرت عملائي قبل مغادرة بيروت إنني سأعمل خلال الصيف في لندن وأن زملائي سينتقلون إلى مدن أوروبية أخرى للعمل".

وفي حي المال في لندن، المعروف بالميل المربع أو "سيتي"، يستضيف المقر الأوروبي الرئيسي لـ البنك العربي أحمد حمودة من فرع البنك في القاهرة، حيث يتولى خدمة زوار لندن من العملاء العرب، كما ينمّي ويعمّق معرفته للأدوات الاستثمارية المتنوعة. ولأن لندن من مراكز البنك العربي العالمية الثلاثة لإدارة محافظ الإستثمار — إلى جانب جنيف وسنغافورة — سيرى أحمد حمودة عن كثب أسلوب البنك في إنشاء مختلف الأدوات الاستثمارية.

ومن ناحية أخرى، يستبدل أحمد الشهاوي خلال أشهر الصيف مقر عمله الراقي المعتاد بمقر آخر لا يقل عنه رقياً، حين ينتقل من حي هليوبوليس في القاهرة إلى منتجع ماربيللا الفاخر، ولكنه لن يتوقف عن العمل، فهو يقول: "لقد أشار تقرير تحليلي من مؤسسة نومورا اليابانية إلى أننا "بنك علاقات شخصية في منطقة تقوم على العلاقات الشخصية"، وهو وصف أصاب مرماه بدقة لأن مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية العالمية قائمة أساساً على أرقى الخدمات وأفضل العلاقات الشخصية، فذلك قمة أولوياتنا".

ويتفق معه سامر الصيفي: "لقد اكتسب مسؤولو الإستثمار في البنك العربي المهارات الضرورية لتلبية إحتياجات ومتطلبات عملائهم، وفي حالات كثيرة يعتبرهم العميل بمثابة مستشار العائلة الموثوق فيه، ولهذا يشعر كبار العملاء بالمزيد من الاطمئنان في مقرهم الصيفي بفضل وجود هذا الجزء المهم من العائلة معهم خارج الوطن".

ويعلم البنك العربي أن بنوكاً عديدة لا ترى في عملائها سوى أرقام ملحقة بحسابات، أما مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية العالمية في البنك العربي فقد تأسست خصيصاً لضمان معاملة العميل كشخص متميز، وهي تفخر بأنها لا تدرج كل عميل تحت بند معين أو تفترض أن أهدافه مثيلة بأهداف غيره، بل يرسم مسؤولو الاستثمار صورة دقيقة للمعايير والأهداف المالية والإطار الزمني وغيرها من العوامل الرئيسية الخاصة بكل عميل، ثم يحتفظون بهذه الصورة نصب أعينهم أثناء خدمة ورعاية مصالح ذلك العميل.

والبنك العربي، الذي تأسس منذ 70 عاماً، أصبحت لديه أكبر شبكة مصرفية عربية في العالم، وفي أوروبا يتمّ تمثيل مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية العالمية في فروع البنك القائمة في لندن، باريس، كان، ماربيللا ومدريد

... والعيد الـ70

عبد المجيد شومان

عُقدت في الشهر الماضي ندوة بعنوان "التعاون الاقتصادي العربي وآفاق المستقبل"، وذلك بمناسبة الذكرى السبعين لتأسيس البنك العربي.

وألقى عبد المجيد شومان رئيس مجلس إدارة مجموعة البنك العربي كلمة في افتتاح الندوة التي حضرها كبار الشخصيات السياسية والاقتصادية وممثلو المؤسسات المصرفية الشقيقة لـ البنك العربي في الدول العربية، أكّد فيها "ضرورة النظر إلى المستقبل بثقة واطمئنان ليس لأن المشاكل قليلة أو التحديات ضئيلة ولكن لان خبرتنا تنمو باستمرار وقدرتنا على التجديد متحركة مع المتغيرات. أما الثابت والمستقر فهو بلا شك مناقب البنك العربي في العمل الجاد الدؤوب وقيمه الأخلاقية في التعامل وحمل الأمانة ورسالته الوحدوية في خدمة الاقتصاد المحلي والعربي والعالمي".

وألقى السادة مفلح عقل المدير التنفيذي في البنك العربي والشيخ محمد علي أبا الخيل رئيس مجلس إدارة بنك الرياض والدكتور عزيز صدقي رئيس وزراء مصر الأسبق والدكتور زياد فريز محافظ البنك المركزي كلمات اشادوا خلالها بالتجربة النوعية لـ البنك العربي وبدوره في رفد الاقتصاد الوطني والعربي والعالمي.

وكانت هذه الندوة ثمرة تعاون مشترك بين مؤسسة عبد الحميد شومان والبنك العربي ومركز البنك العربي للبحث العلمي.

صندوق المعراج : اتفاقية مع wallstreetoffshore.com


سعيد سليمان

وقعت إدارة صندوق المعراج للأسهم العالمية مؤخراً اتفاقية مع شركة (wallstreetoffshore.com) تقوم هذه الأخيرة بموجبها، بتوزيع وتسويق الصندوق على موقعها عبر الإنترنت. وتعتبر هذه الخطوة مقدمة لإنتشار الصندوق، الذي يتعامل بالطرق الإسلامية الشرعية في اختيار الشركات المستثمر في أسهمها، من خلال شبكة الإنترنت ووصوله إلى أكبر عدد ممكن من المستثمرين ذوي التوجهات الشرعية.

وتعدّ شركة wallstreetoffshore.com بمثابة سوبرماركت رقمي لكل أنواع الصناديق المشتركة ذات السمعة الممتازة، حيث سيتمكن المستثمر من خلال هذا الموقع من تسخير تكنولوجيا الإتصالات الحديثة للوصول إلى فرص استثمارية عالمية جيدة تتطابق وأحكام الشريعة. ويقوم موقع الشركة الذي يتخصص في تسويق الصناديق المشتركة الأوفشور، بعرض وحدات صناديق عالمية مثل Putnam و Fidelity، ويتقاضى رسماً زهيداً موحداً على صفقات البيع (2,5 في المئة).

ويقول **سعيد سليمان**، مدير صندوق معراج، أن بإمكان المستثمرين الآن الوصول إلى الصندوق بسهولة وأمان حيث يعتبر موقع (wallstreetoffshore.com) من أكثر المواقع المالية أماناً وكسباً لثقة المستثمرين.

وكان صندوق المعراج تأسس نهاية العام 1998 على أساس إسلامي، حيث يتم اختيار أسهم الشركات حسب معايير صارمة (باستثناء أسهم الشركات التي تتعامل بالمحرمات الإسلامية وتجارة الأسلحة) إضافة إلى فرض معيار ألا تكون الشركة المستثمر في أسهمها مديونة بمعدل يزيد عن 30 في المئة من مجموع أصولها، وألا يتجاوز دخلها من الفوائد عن 5 في المئة من مجموع إيراداتها.

ونظراً إلى الإختيار الدقيق للأسهم والتركيز على كبرى الشركات العالمية، واتباع ستراتيجية النفس الطويل في الإستثمار مع هدف تحقيق عوائد عالية، فقد تمكن الصندوق من تحقيق معدل نمو متراكم بلغ 61,24 في المئة خلال عامين.

وتقوم وحدة الخدمات الخاصة في رويال بنك الكندي بإدارة الصندوق عبر مكتبها في لندن ومن خلال جهازها التابع في جزيرة غيرنسي (Gurnsey). وتدير الوحدة أصولاً يصل حجمها إلى 850 مليار دولار كندي في أنحاء العالم.

البنك الأهلي التجاري: "اليسر" باكورة البطاقات الشرعية

بعد أعوام عدة من التخطيط والمحاولات، طرح البنك الأهلي التجاري السعودي مؤخراً بطاقة ائتمان متوافقة مع الضوابط الشرعية، وذلك على غرار بطاقة الائتمان التي تصدرها شركة الراجحي المصرفية للإستثمار من حيث كونهما بطاقتي حسم (Charge card) وليس ائتمان (Credit) مثل بقية البطاقات الائتمانية.

وتمكّن بطاقة "اليسر" الجديدة حاملها الحصول على الائتمان المطلوب (والذي لا يتجاوز حداً متفقاً عليه مسبقاً) من دون تحمّل رسوم اضافية على أن يتم سداد كامل المبلغ عند استلام كشف الحساب.

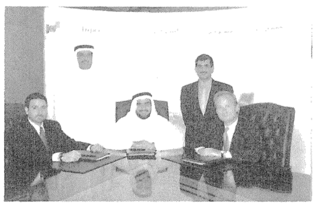
وتقوم ادارة الخدمات المصرفية الإسلامية التابعة للبنك، وللمرة الأولى، بتمويل مشتريات عملائها من السلع والبضائع من خلال حساب السيولة الخاص بالبطاقة، بينما لا يتوفر في البطاقة ميزة الحصول على النقد كما في البطاقات التقليدية. وتحمل البطاقة شعار فيزا VISA العالمية ما يجعلها مقبولة دولياً لدى ملايين ونقاط البيع.

ويقول **عبد الرزاق الخريجي**، مدير ادارة الخدمات المصرفية الإسلامية في البنك أن بطاقة "اليسر" الجديدة تأتي ضمن سلسلة منتجات شرعية للوفاء بمتطلبات شريحة واسعة من العملاء، فيما يستمر جهود الادارة لابتكار بطاقات جديدة متوافقة شرعياً، خصوصاً بطاقة المرابحة التي تسمح بتقسيط المشتريات.

ويعتبر البنك الأهلي التجاري اليوم من أكبر البنوك العربية في تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية وابتكار الأدوات الجديدة، وتدير ادارة الخدمات المصرفية الإسلامية أكثر من 60 فرعاً من فروع البنك (نحو ربع العدد الاجمالي) وتبتكر الصيغ التمويلية للأفراد والشركات، كما تطور الصناديق الاستثمارية الشرعية التي يتم ادارتها وتوزيعها من خلال ادارة خدمات الإستثمار في البنك.

وتتمتع ادارة الخدمات المصرفية الإسلامية بصلاحيات التخطيط والإعداد لتطوير وتقديم المنتجات المصرفية الإسلامية والاشراف على الفروع المتخصصة في تقديم تلك المنتجات، فيما تستقل الادارة بميزانيتها في مجال الودائع والتمويل والخزينة. ولا يُستبعد أن يتم فصلها مستقبلاً لتشكّل مصرفاً شرعياً تابعاً لـ البنك الأهلي التجاري في حال حصول البنك على موافقة السلطات النقدية السعودية .

المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص: أولى الثمرات صندوق إنجازات للتكنولوجيا



التوقيع على الاتفاق

أولى ثمرات المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص التابعة للبنك الإسلامي للتنمية، اتفاقها مع بيت التمويل الخليجي – بنك استثماري إسلامي في البحرين – على إنشاء أول صندوق إستثماري للتكنولوجيا في المنطقة باسم "صندوق إنجازات للتكنولوجيا".

سيتم تأسيس هذا الصندوق في البحرين، وستتم إدارته منها ومن مدينة دبي للإنترنت بعد انتهاء الإجراءات الرسمية. سيقوم الصندوق بالإستثمار في شركات التكنولوجيا المتوسطة والصغيرة في دول مجلس التعاون ودول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا كما أن هذه الإستثمارات ستكون في الشركات العاملة في قطاع تكنولوجيا المعلومات (الأجهزة والبرامج والشبكات) وشركات الاتصالات وشركات الإنترنت الأخرى (موفرو المحتويات والتجارة الإلكترونية) وشركات الاستشارة في قطاع تكنولوجيا المعلومات.

يبلغ حجم الصندوق 50 مليون دولار أميركي، يستثمر منها بيت التمويل الخليجي والمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص 12,5 مليون دولار أميركي كل على حدة، أما المدة الزمنية المتوقعة لعمر الصندوق فستكون 5 سنوات. قام بيت التمويل الخليجي والمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص بتعيين شركة تطوير وسائل الاتصال – وهي شركة مقرها دبي وتقدم خدمات إستثمارية إسلامية مصرفية وخدمات إستشارية – كمستشار تقني لـ "صندوق إنجازات للتكنولوجيا". يُذكر أن الشركة الأم لشركة تطوير وسائل الاتصال تقع في الولايات المتحدة الأميركية وهي شركة ذات خبرة تبلغ 27 عاماً في مجال الاستثمارات الدولية والمصارف التجارية.

وقال **عصام جناحي**، الرئيس التنفيذي لـ بيت التمويل الخليجي بأن "صندوق إنجازات للتكنولوجيا" تمّ إنشاؤه لتوفير أداة إستثمارية إسلامية متميزة للمستثمرين غير متوفرة في السوق، كما أوضح أن دراسة مستفيضة للسوق أظهرت وجود فرص لم يتم حتى الآن الاستفادة منها بصورة مثلى. أما بالنسبة لستراتيجية التخارج من هذا الاستثمار فإنها ستكون عن طريق الإدراج في أسواق المال المحلية والإقليمية أو في NASDAQ في مرحلة مستهدفة لاحقة.

ويرى د. **رامي احمد** – مدير مشاريع التكنولوجيا في المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص – ان "صندوق إنجازات للتكنولوجيا" يعتبر بمثابة بادرة عظيمة توفق بين جهود الاستثمارات والتنمية في الدول الإسلامية، خصوصاً اذا أخذنا في الاعتبار أن تكنولوجيا المعلومات والاتصالات تعتبر دعامة الاقتصاد الحديث الذي حوّل مجتمعات وشركات واقتصاديات بأكملها، كما وأن الدول في هذه المنطقة يجب أن تستفيد من ثورة المعلومات لتقلل من الفارق بين الدول المتقدمة والنامية. وأوضح أنه بالإضافة للتأثير التنموي الهائل للاستثمار في قطاع التكنولوجيا فإن الإستثمارات في هذا القطاع لها مردود مجز.

يُذكر أن المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص تأسست العام الماضي برأس مال مصرّح به قدره مليار دولار ومدفوع قدره 500 مليون دولار.

ماستركارد تطرح الحساب الإفتراضي



حساب ماستركارد الافتراضي: وسيلة آمنة وعملية

أطلقت شركة ماستركارد العالمية وسيلة جديدة وآمنة وعملية لتسديد قيمة المشتريات على الإنترنت، وذلك بطرحها حساب ماستركارد الإفتراضي.

وتمّ تصميم حساب ماستركارد الإفتراضي خصيصاً للإستخدام في بيئات الدفع عن بُعد، مثل البيع بالبريد والتجارة الإلكترونية، حيث يتم تزويد أصحاب حسابات ماستركارد الإفتراضية بأرقام حسابات مخصصة للمعاملات التجارية الإفتراضية، وعلى وجه الخصوص المعاملات التجارية التي لا تحتاج إلى التواجد الشخصي.

ويعتبر حساب ماستركارد الإفتراضي مثالياً لحاملي بطاقات الائتمان الذين يستخدمون بطاقاتهم حالياً لسداد قيمة المشتريات عن بُعد ولكنهم يفضلون التحكم بشكل أفضل في معاملاتهم التجارية من خلال الفصل ما بين المعاملات الإفتراضية والمعاملات التي تتم في العالم الحقيقي. ويناسب الحساب أيضاً الأشخاص الذين يمتنعون عن استخدام بطاقاتهم الائتمانية للتسوّق على الإنترنت خوفاً من كشف المعلومات الخاصة ببطاقاتهم الإعتيادية للمخربين على الشبكة.

وقال **محمد بلعرج**، نائب رئيس ومدير عام ماستركارد العالمية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: "يشهد قطاع التسوّق على الإنترنت اتجاهاً متنامياً نحو التحوّل إلى المعاملات التجارية التي لا تتم "وجهاً لوجه"، حيث من المتوقع أن يرتفع حجم هذه المعاملات من 40 مليار دولار أميركي في العام 1999 إلى 280 ملياراً بحلول العام 2005. وبالتالي، فإن ذلك يشكل فرصة هائلة لقطاع بطاقات الدفع، خصوصاً وأن البطاقات تستخدم لنحو 90 في المئة من معاملات الدفع الافتراضية مقارنة بنحو 25 في المئة من معاملات الدفع في العالم الحقيقي"

"المصري الأمريكي" يسدد قرضاً بقيمته 125 مليون دولار

إنتهى البنك المصري الأمريكي من سداد القرض الدولي الذي حصل عليه قبل ثلاث سنوات من مؤسسات مالية وإستثمارية عالمية كبرى والبالغ قيمته 125 مليون دولار.

رئيس مجلس إدارة البنك **محمود عبد السلام عمر** قال لـ"الاقتصاد والأعمال" أن البنك سدد مطلع ايلول/سبتمبر الماضي القسط الأخير من القرض الدولي وقيمته 50 مليون دولار بينما تمّ سداد 75 مليوناً أخرى في وقت سابق.

محمود عبد السلام

وقال أن من أبرز المؤسسات التي اكتتبت في هذا القرض كل من بنوك جي. بي. مورغان "لندن"، بنك أوف طوكيو، تشيس مانهاتن، وM.B.S السويسري.

وأوضح أن القرض تمّ إعادة منحه للمساهمة في تمويل مشروعات إستثمارية تدر عائداً بالنقد الأجنبي يمكنها من سداد قيمة القرض، وقال أن البنك لا يعتزم الحصول على قروض دولية مماثلة في الفترة القريبة المقبلة، مشيراً إلى إمتلاك البنك سيولة بالدولار كافية تمكّنه من تغطية إحتياجات عملائه الحالية والمستقبلية.

بنك ابو ظبي الوطني: صندوق للأسهم المحلية

طرح بنك ابو ظبي الوطني صندوقاً إستثمارياً مشتركاً متخصصاً بالأسهم المحلية (صندوق ابو ظبي الوطني لتنمية الأموال)، بحيث يمكّن المستثمرين، مواطنين وأجانب، من شراء وحدات باستثمار أدناه 10 آلاف درهم اماراتي.

وسيتمّ التركيز في الصندوق على اختيار تلك الأسهم الصاعدة في سوق الأسهم الإماراتية التي عادت تدبّ فيها الروح بعد نحو عامين من الركود والتراجع. وتأتي خطوة إطلاق هذا الصندوق، الذي يتوقع أن يجمّع ما لا يقل عن 150 مليون درهم في مرحلته الأولى، على وقع التغييرات الحاصلة لجهة إنشاء سوق دبي المالية وقرب إنشاء سوق أبو ظبي المالية، ومع صدور القانون الاتحادي الذي يضبط عمل السوق ويحدده قانونياً.

وحسب **تيرنس ألن**، رئيس قطاع الخزينة والإستثمار المصرفي في البنك، فإن مؤشرات عدة تشجع حالياً على طرح الصندوق، منها إنشاء السوق المالية في دبي وأبو ظبي، واحتمال ارتفاع أسعار الأسهم، وكون دولة الامارات غير مديونة للخارج، ما يجعل الدولة هدفاً للمستثمرين الأجانب، كما أن الانخفاض الكبير في أسعار الأسهم المحلية الى الأرباح (P/E) الى معدلات 15–16 يعني أن الأسعار الحالية تمثّل جزءاً ضئيلاً من قيمتها الفعلية ما يجعلها مرشحة للارتفاع.

وستتم ادارة الصندوق من خلال فرع البنك الأوفشور في جزيرة السعديات، وهو أول البنوك التي ستبدأ أعمالها في الجزيرة. يُذكر أن بنك ابو ظبي الوطني هو أكبر المتعاملين في سوق الأسهم الاماراتية، حيث يستحوذ على حصة 40 في المئة من حجمها الإجمالي حسب أرقام البنك المركزي الإماراتي.

HSBC: يوم مفتوح لمواطني الامارات

نظّم بنك HSBC الشرق الأوسط يوماً مفتوحاً لتمكين المواطنين من التعرّف على فرص العمل المتاحة لدى البنك، وقد تمّ تنظيم اليوم المفتوح في المكتب الرئيسي للبنك في دبي.

وقدّم اليوم المفتوح الفرصة للمواطنين للتعرّف على المجالات المختلفة لعمل البنك والتي تشمل تكنولوجيا المعلومات والعمل المصرفي بصفة عامة. وأتيحت الفرصة للمشاركين للإلتقاء بموظفي البنك ومدرائه وطرح الأسئلة في ما يتعلّق بالبنك والعمل المصرفي بشكل عام وتحديد مجال العمل الذي يرغبون في الإلتحاق به.

وقال **روجر وورتلي**، رئيس الموارد البشرية الإقليمية في البنك: "وجدنا تشجيعاً كبيراً في استجابة الشباب المواطنين الذين قد يرغبون في العمل لدينا خلال الأيام المفتوحة التي قمنا بتنظيمها في السابق، وقد حاولنا أن نجعل هذا اليوم بعيداً عن الرسميات بقدر الإمكان، وعملنا على مساعدة هؤلاء الشباب للتعرّف علينا وعلى مجموعة HSBC بصفة عامة".

الـBancassurance لمزيد من النمو...

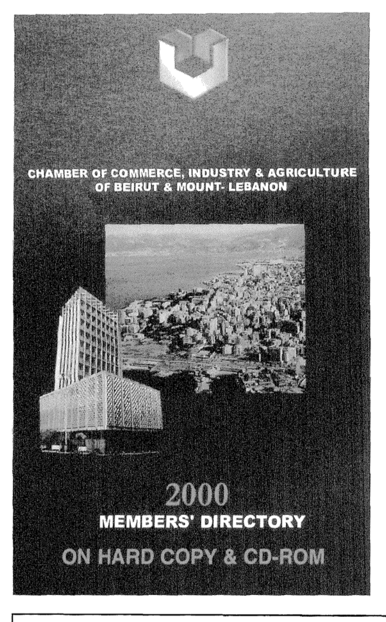
قدّرت أوساط تأمينية حجم سوق التأمين عبر المصارف في لبنان بنحو 10 ملايين دولار، لافتة إلى أن هذه الخدمة لا تزال في بداياتها لكن المستقبل ينبىء بإزدهارها "فعاجلاً أم آجلاً لا بدّ من اللحاق بالتوجه العالمي".

وتستأثر الشركة الوطنية للضمان "سنا" بحصة الأسد من هذه السوق بنسبة 80 في المئة، وهي أول من أطلق برامج التأمين عبر المصارف في السوق اللبنانية العام 1996 بالتعاون مع الشركة العامة اللبنانية الأوروبية المصرفية، من ثم طرحت برامج مماثلة عدة مع عدد من المصارف اللبنانية كـ بنك عوده وبنك بيروت والبلاد العربية وآخرها مع البنك المتحد للأعمال.

وشهدت السوق اللبنانية خلال العام الجاري إقدام مصرفين على إنشاء شركتين تابعتين متخصصتين بالتأمين عبر المصارف وهي تقدم مجموعة متنوّعة من برامج التأمين على الحياة.

Members Directory 2000

on Hard Copy & CD-Rom



With the New Millennium, **the Chamber of Commerce, Industry & Agriculture of Beirut & Mount Lebanon** is putting at the disposal of the Lebanese and International market the database of its members, in two forms: *The Hard Copy* and *The CD-Rom* both are perfect tools to identify fellow CCIABML members as well as potential suppliers, manufacturers and retailers and future business partners.

The Hard Copy is a high quality modern book, presenting the information related to the members in an easy to locate way:

* Enterprises can be searched for in alphabetical order in English and Arabic.
* Enterprises can be searched for by activity code.

The directory also provides detailed information about the CCIABML services and Lebanon's General Economic data for 1998 and 1999.

The CD-Rom is a highly performant user-friendly marketing tool, enabling immediate access to the data using a comprehensive search engine.

Users can now generate mailing lists result of a customized multi-criteria search.

A unique feature is that the CD-Rom enables the user to print unlimited numbers of labels and therefore, reach the 17,000 members of the Chamber of Commerce of Beirut and Mount Lebanon on a push button.

Prices

Members Directory 2000 Hard copy $ 100
Members Directory 2000 CD-Rom $ 250

Special Package:

Hard copy + CD-Rom $ 300

To purchase member's directory 2000 on Hard Copy & CD-Rom

in Lebanon: CCIB building, Sanayeh, Beirut, Lebanon Tel: 01/ 353390/1, Fax: 01/ 353395
E-mail: presidency@ccib.org.lb

From overseas: Send a bank transfer to: The Chamber of Commerce, Industry & Agriculture of Beirut & Mount Lebanon
A/C: 739490.84
Bank: Fransabank, Bldg., Beirut, Lebanon
Fax: 01/ 354572
Swift code: FSABLB BX
Add to prices mentioned above cost of transport & bank charges
US $ 70 for Arab countries, US $ 90 for other countries

Published by Pro-Near East S.a.r.l. in association with Khalil Masri & Fils S.a.r.l.

بنك الرياض: الفرع الـ 193

ضمن ستراتيجية "بنككم في كل وقت وكل مكان" افتتح بنك الرياض فرع المدينة الصناعية في مكة المكرمة، ويقع على طريق المدينة المنوّرة السريع النازل، ليصل بذلك عدد فروع البنك داخل المملكة إلى 193 فرعاً، بالإضافة إلى انتشار فروعه الخارجية والشبكة الواسعة من أجهزة الصرف الآلي.

إلى ذلك يشارك بنك الرياض في مشروع الحملة الوطنية الشاملة للتوعية الأمنية والمرورية التي ينظمها الأمن العام على مستوى المملكة، من خلال فقرات تلفزيونية ورسائل إعلامية وإعلانية وندوات تهدف لرفع مستوى الوعي وتنمية الحس الأمني والمروري والشعور بالمسؤولية لدى أفراد المجتمع. كما ساهم البنك في رعاية معرض التوحيد في باريس الذي نظمته مكتبة الملك عبد العزيز العامة، وشمل لوحات زيتية وصوراً تركّز على مسيرة توحيد المملكة التي قادها الملك **عبد العزيز**.

إنفستكورب: مواصلة الاستثمار في الانترنت والتكنولوجيا

أنجز إنفستكورب، المجموعة الاستثمارية الدولية الذي يعمل من مكاتب في البحرين، لندن ونيويورك، عملية إستثمار 80 مليون دولار في شركة "سيتي ريتش انترناشونال" City Reach International وهي شركة متخصصة في خدمات الإنترنت تعمل من لندن. وتولى إنفستكورب قيادة مجموعة من المستثمرين الدوليين لترتيب تمويل إجمالي قدره 155 مليون دولار للشركة.

وسيتم إستخدام التمويل المكتتب به للإسراع في نشر 20 موزّع انترنت عالي الأمان (مضاد للخرق) Secure Internet Exchange عبر القارة الأوروبية قبل نهاية العام 2001. وكانت سيتي ريتش فتحت أول موزّع إنترنت مضاد للخرق في مدينة أمستردام في نيسان/ابريل الماضي، وهي تعدّ لتدشين موزّع مماثل في مدينة لندن خلال شهر تشرين الأول/اكتوبر الجاري. وهناك مواقع أخرى قيد الإنشاء حالياً في كل من العاصمة الايرلندية دبلن وفي بودابست وستوكهولم وبرلين وميونيخ، كما تمّ إنجاز عقود إيجار لمواقع أخرى تمهيداً لتطوير موزعات أخرى في كل من باريس، بروكسل وهامبورغ.

يُذكر أن السوق الأوروبية لخدمات مراكز البيانات تنمو بسرعة كبيرة بسبب التحرير المتزايد لقطاع الاتصالات الأوروبي والنمو المتسارع لقطاع وخدمات الإنترنت وما يرافق ذلك من اكتشافات ومن تطوير دائب للتكنولوجيا. وتشير دراسات حديثة أجرتها مجموعة فيليبس Philips Group وشركة أوفوم Ovum أن قطاع خدمات البنية التحتية للإنترنت في أوروبا سينمو الى نحو 10 مليارات دولار سنوياً في العام 2005.

وقال **سلمان عباسي** مدير عام إنفستكورب البحرين وعضو الإدارة التنفيذية "إن استثمارنا الجديد في "سيتي ريتش" يمثل دليلاً جديداً على التزام انفستكورب المتزايد بالإستثمار في شركات متميزة في قطاع التكنولوجيا والتي تشهد في الوقت نفسه نمواً كبيراً"، وأضاف "إننا في غاية السرور لتولينا قيادة هذه الجولة المهمة من التمويل لحساب شركة "سيتي ريتش، إذ أن سوق مراكز البيانات في أوروبا توفر فرصاً كبيرة للنمو".

يُذكر أن إنفستكورب ومستثمريه قاموا منذ مطلع 1999 بسلسلة من الإستثمارات في قطاع التكنولوجيا والاتصالات وذلك كجزء من خطة شاملة للدخول بقوة في هذا القطاع. وشملت مبادرات المجموعة استثمار نحو 120 مليون دولار في شراء شركة "ستراتوس كمبيوتر" التي تقدم أجهزة تشغيل Servers مقاومة للأعطال، وشركة "اندبندنت وايرلس وان" المرتبطة بشركة سبرنت Sprint والمتخصصة في تقديم خدمات الإتصال الشخصي اللاسلكي، وشركة "دوت كاست" Dotcast المتخصصة في تطوير القنوات العريضة لاستخدامها في التلفزيون وشركات البث بالكابلات، وأخيرا استثمرت المجموعة في شركة "تليباسيفيك" TelePacific المتخصصة في توفير الاتصالات.

وفي أوروبا بالذات شارك إنفستكورب في تجمعين استثماريين استهدفا تمويل شبكة كابلات القنوات العريضة Broad Band Cable Network في شمال الراينه (ألمانيا) وشبكة كابلات القنوات العريضة للإتصالات اللاسلكية الثابتة في سويسرا. وفي أيار/مايو من هذا العام قام إنفستكورب بتملك شركة "أسبكتيف" Aspective المتخصصة في توفير التطبيقات المختلفة عبر الإنترنت وذلك بمبلغ 75 مليون دولار.

"سامبا: تنويع الأصول

خلصت الهيئة المشرفة على مؤتمر "سامبا" في جنيف، إلى ضرورة إحتفاظ المستثمرين الدوليين بأصول متنوّعة لمواجهة التقلبات التي تشهدها الأسواق العالمية.

ريشارد بي. كيجر، المدير الإداري وكبير مسؤولي الاستثمار في قطاع سامبا لإدارة رؤوس الدوليّة (SCMI)"، طلب من المستثمرين السعوديين "اللجوء إلى خلط الأسهم والأصول القديمة والجديدة لمجابهة هذه التقلّبات، التي نجزم بأنها مستمرة".

السعودية وعضوية منظمة التجارة العالمية

أصدر البنك السعودي البريطاني كتاب "المملكة العربية السعودية وعضوية منظمة التجارة العالمية" باللغتين العربية والإنكليزية، ويهدف للتعريف بالمضامين والآثار المحتملة لإنضمام المملكة إلى عضوية منظمة التجارة العالمية على الاقتصاد السعودي، مع تسليط الضوء على مكوّنات الناتج المحلّي، والأنظمة والسياسات الحالية المتعلّقة بالتجارة وحقوق الملكية الفردية والإستثمارات، والقطاعات الرئيسية التي قد تتأثر بهذه العضوية.

العالم يستخدم الإنترنت والعرب يتفرجون

يتصدّر العالم العربي لائحة أدنى مستويات الدخول إلى الإنترنت واستخدام وامتلاك أجهزة الكمبيوتر.

عالمياً

بلغ الرقم "الأكثر تداولاً" لمستخدمي الإنترنت عالمياً 350 مليوناً، منهم 125 مليوناً في اميركا الشمالية وأوروبا الغربية والشرقية بنسبة 28 في المئة، وستصل هذه النسبة حسب بعض مراكز الأبحاث إلى الثلث بحلول سنة 2005. وفي آسيا والباسيفيك قد يصل العدد إلى ربع المستخدمين عالمياً.

وتوضح الإحصائيات أن أكثر دول العالم إستخداماً للإنترنت هي الولايات المتحدة الأميركية بوجود 110،6 ملايين مستخدم (عدد سكانها 273 مليوناً) ما يشكّل نسبة 40،6 من إجمالي السكان، إضافةً لليابان 18،2 مليون مستخدم (عدد سكانها 126 مليوناً) ما يشكّل نسبة 14،4 من إجمالي السكان ثم بريطانيا مع 13،9 مليون مستخدم...

وجاءت أعلى نسبة إستخدام للإنترنت في السويد مع 3،9 ملايين مستخدم بوجود 9 ملايين نسمة أي بنسبة 43،4 في المئة من السكان، وتليها كندا ثم الولايات المتحدة الأميركية.

العالم العربي

أشارت آخر الإحصائيات المتداولة الى وجود 1،5 مليون مستخدم (العام 1999)، أي نحو 2،1 في المئة من إجمالي عدد السكان.

وفي جملة ما تعنيه هذه الأرقام إستحالة نمو التطبيقات الشبكية سواءً في التجارة الإلكترونية على مستويي B2B وB2C، وفي ظلّ وضع كهذا ترتفع الاسئلة الكبيرة حول مدى تأثير ضعف العرب في الاقتصاد الجديد على الاقتصاد "القديم".

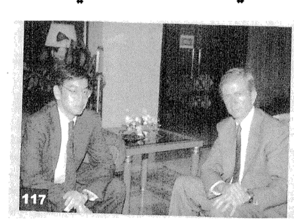
كومباك



114

ضمن مفهوم "الحلول العالمية والدعم المحلّي" تتابع كومباك توسّعها في المنطقة العربية عبر إنشاء مكاتب تمثيلية كان آخرها زيادة عدد مكاتبها في المملكة العربية السعودية. **علي ضميري** مدير عام كومباك السعودية يشرح دور الشركة، وتعاملها مع السوق، ومجالات عملها في حديث خاص لـ "الاقتصاد والاعمال".

لبنان الرقمي من منظار أميركي



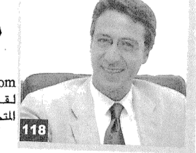
117

كريغ بلاكلي وجفري ماتسورا خبيران قانونيان أميركيان في حقل الإنترنت، زارا لبنان وخرجا باستنتاج أن لبنان مرشح لأن يشهد ثورة في حقل الإتصالات والكمبيوتر وأن يتحول إلى مركز إقليمي رائد على هذا الصعيد.

labelmark.com



موقع لبناني من فرنسا

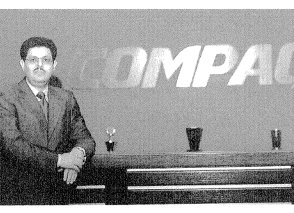


118

سيرج شوليكا صاحب موقع labelmark.com زار بيروت مؤخراً، وشرح في لقاء خاص أهمية مفهوم الموقع الإعلاني المتخصص، إضافة لأمور أخرى.

كومباك في السعودية نمو بنسبة 4 أضعاف

"حلول عالمية ودعم محلي"، هذه هي فلسفة كومباك التي أدركت باكراً أهمية السوق السعودية وإمكاناتها الكبيرة، وضرورة التواجد المباشر فيها لتوفير الدعم الفني واللوجيستي لشركائها وزبائنها، فكانت سباقة في تطبيق خطة للتمركز المباشر محلياً ابتداءً من العام 1996، بامكانات، بدأت محدودة، بموظف واحد لتصل اليوم إلى مكاتب متكاملة تضم 85 موظفاً منتشرين في مناطق المملكة الرئيسية (الرياض، جدّه والظهران). هذا التمركز اتبعته لاحقاً شركات التقنية الأخرى التي أصبحت لها مكاتب دعم محلية


علي ضميري

لأهم سوق في المنطقة، بعد أن كانت هذه الشركات ولفترة طويلة تتعامل مع السوق السعودية بالمراسلة، إذا صح القول عن طريق مكاتبها في دبي.

ما هو دور كومباك السعودية؟ كيف تتعامل مع السوق وما هي مجالات عملها؟ ما هو موقعها اليوم بين الشركات المنافسة؟ كيف ترى مستقبل سوق المعلوماتية في المملكة...؟ هذه الأسئلة وغيرها طرحناها على مدير عام كومباك السعودية علي ضميري الذي التقيناه في مقره في الرياض، وكانت له الإنطباعات الآتية:

جاء القرار في أواخر العام 1995 من قبل كومباك، الشركة الأم في هيوستن للإستثمار المباشر في السوق السعودية، كونها السوق الأهم في المنطقة وإمكانات نموها واعدة، وقد وضعت خطة مدتها ثلاث سنوات، بدأ العمل بها في العام 1996، لإنشاء فرع متكامل لتوفير الدعم الفني للموزعين والزبائن وتوفير ما يلزم من دعم لوجستي وبشري. تتبع كومباك السعودية لمنظومة دول الشرق الأوسط والبحر المتوسط وشمال أفريقيا، ومقرها في جبل علي في الإمارات العربية المتحدة، لكنها تتمتع باستقلالية كاملة لجهة توفر الإمكانات اللازمة محلياً، ولديها ما يلزم من الخبرات التي تغطي المنتجات والحلول المتكاملة والخدمات، إضافة إلى مركز لاستقبال الاتصالات الهاتفية من العملاء ورصدها عبر نظام آلي يتم من خلاله تلبية الطلبات بالسرعة القصوى.

وتعمل كومباك من خلال فريق عمل متكامل يصل إلى 85 عنصراً، موزعين على نوعين من الأسواق، سوق منتجات الكمبيوتر والحاملات والخادمات الموجهة إلى الإستخدام الشخصي والمدارس والمكاتب، إضافة إلى سوق الحلول المتكاملة والخدمات العالية، وهي بدورها مقسمة إلى قطاعات، مثل

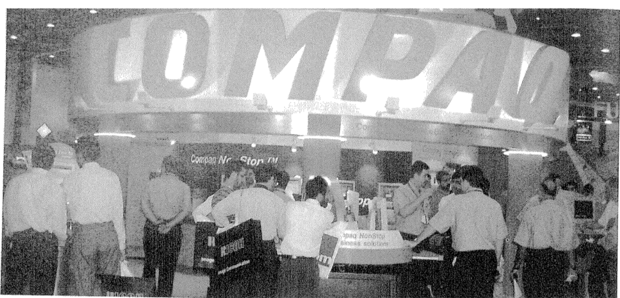
كومباك للخدمات المحدودة

بدعم مباشر من شركات خدمات الكمبيوتر التابعة لكومباك العالمية في اميركا وبريطانيا، أسست "كومباك كومبيوترز السعودية" شركة كومباك للخدمات المحدودة -مقرها الرياض).

رأس مال الشركة الجديدة مليونا ريال، وتقدّم خدمات الصيانة والدعم الفني 24 ساعة على مدار الأسبوع، ووفقاً لأدق معايير ومقاييس "كومباك" العالمية.

ألفا جي إس من كومباك

طرحت كومباك مؤخراً في أسواقها العالمية جهاز ألفا سرفر جي إس، والذي يعد أسرع أجهزة الخادمات في العالم، ويعمل من خلال أنظمة يونيكس المتطورة. تستهدف أجهزة ألفا سرفر الجديدة الشركات العاملة في مجال الإنترنت والعملاء في مجال الاتصالات والخدمات المالية والمؤسسات التي تحتاج إلى قدرات فائقة. وتتوقع كومباك أن يصل حجم مبيعاتها من هذا الجهاز عالمياً إلى المليار دولار خلال العام الجاري، وأن تضاعف حصتها في سوق أنظمة يونيكس خلال السنوات الثلاث أو الأربع المقبلة. ويعتبر هذا الجهاز العمود الفقري لأي نظام معلوماتي داخل المؤسسات الراغبة بالقيام بعمليات التجارة الإلكترونية.



تمركز مباشر لدعم العملاء

المصارف والشركات المالية، الصحة، الاتصالات، القطاع الحكومي، وغيرها. يشرف على كل قطاع مدير يعمل من خلال فريق دعم من المختصين.

وتفيد إحدى الدراسات المتخصصة عن السوق السعودية (IDC) إلى تصدّر منتجات كومباك في سوق الأجهزة الشخصية والحاملات والخادمات، خلال الربع الأول من العام الحالي، وللسنة الخامسة على التوالي، بحصة 16 في المئة تقريباً. (الأجهزة الشخصية 15 في المئة، الخادمات 43 في المئة، الأجهزة المحمولة 43 في المئة)، وقد نمت أعمال كومباك بمعدل 4 أضعاف نتيجة لتمركزها في السوق المحلية، مقارنة بالفترة السابقة. ويتركز العمل على 3 مجالات مختلفة:

– البنية التحتية للإنترنت والتجارة الإلكترونية

– توفير الحلول المتكاملة في مجال الإتصالات.

– تشغيل البنية المعلوماتية في المصارف، وتقديم الحلول الشاملة لكافة المتطلبات المصرفية.

وعن تقييمه لسوق المعلوماتية في المملكة والتوجه الحاصل، أفاد **ضميري** أن نمو قطاع الإنترنت المتزايد في السوق السعودية، إضافة إلى تطبيق العمل في التجارة الإلكترونية والتوجه الحاصل من قبل المصارف والشركات الكبرى نحو طلب الخدمات العالية المستوى، سينعكس إيجاباً على سوق المعلوماتية بشكل عام، لناحية الأجهزة والبرامج والتطبيقات، والبنى التحتية الملائمة التي تسمح بالعمل من دون توقف. كما أن الحاجة دائمة إلى إعادة التفكير في بنية أنظمة تقنية المعلومات وتصميمها وطريقة تطويرها واعتمادها. واعتبر أن أجهزة "ألفا سرفر" الخادمة والتي تمّ طرحها مؤخراً من قبل شركة كومباك كمبيوتر كوربوريشن، إلى جانب خدمات كومباك وحلولها المتوفرة في السوق السعودية بالتعاون مع بعض الشركاء المحليين، تضع أسساً جديدة لبيئات إجراء الأعمال الأكثر تطلباً إلكترونياً. فالمؤسسات التي ترغب القيام بعمليات التجارة الإلكترونية، لا بدّ من أن تعتمد على بنية تحتية تعمل باستمرار، ومن دون توقف، وهذا ما توفّره كومباك من خلال جهاز "ألفا سرفر" الخادم. ■

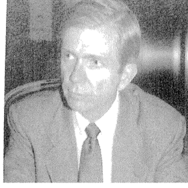
المساهمة في إتمام مشروع الرموز الجينية الإنسانية

ساهمت أجهزة كومباك الخادمة بنجاح الإنجاز العلمي الرائع الذي أُعلن عنه مؤخراً في مجال إتمام تنظيم تصميم المعلومات الخاصة بالجينات الإنسانية. وقد لجأت مؤسسة Celera Genomics، ومركز Sanger Center ومعهد Whitehead Institute إلى استخدام تقنيات كومباك المتطورة. فاستخدمت مؤسسة Celera ما يزيد على 600 معالج ألفا من كومباك قادرة على القيام بنحو ترليون عملية في الثانية، للجمع ما بين الأزواج الأساسية المكونة للرموز الجينية والبالغ عددها 3،2 بلايين زوج حسب ترتيبها الصحيح. كما تم الإعتماد على جهاز كومباك الخادم الجديد ألفا سرفر جي إس 160، لعملية الحسابات الأخيرة في الجمع، وذلك كون أنظمة العد العشري والبيانات تتطلب ذاكرة مشتركة قدرها 64 غيغابايت. كما اعتمد مركز Sanger في انشاء بنيته التحتية المعلوماتية على 160 محطة عمل كومباك ألفا، إضافة إلى أربعة أنظمة كومباك ألفا سرفر 1200، ونظام تكتلي صغير من أجهزة الكمبيوتر الشخصية يعتمد أداة Blast لدعم الإتصال بالقواعد البيانية المتعلقة بالرموز الجينية الإنسانية عبر شبكة الإنترنت. كما أدخل المركز نحو 250 محطة عمل وجهاز خادم ألفا يعملون على نظام Tru64 UNIX، كما يستخدم المركز نظام تخزين كومباك RAID مع مساحة على القرص تبلغ 4 تيرابايت، إضافة إلى نظام فرعي Network Applinaces RAID قدرته 300 غيغابايت و 48 جهاز كمبيوتر شخصي Compaq Deskpro.

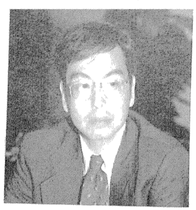
لبنان الرقمي من وجهة نظر أميركية

إمكانات محلية ودور اقليمي

إعتبر الخبيران القانونيان الأميركيان في حقل الإنترنت والاتصالات كريغ بلاكلي (Craig Blakiley) وجفري ماتسورا (Jeffrey Matsuura) أن لبنان مرشح لأن يشهد ثورة في حقل الاتصالات والكمبيوتر وأن يتحول الى مركز إقليمي رائد على هذا الصعيد، إن تمت الإستفادة من مقوماته الحيوية في هذا الحقل وإذا اتخذت الخطوات التنفيذية اللازمة من قبل القيّمين على القطاع.



بلاكلي: تضافر المعطيات الرقمية



ماتسورا: الحكومات بطيئة... حتى في أميركا

كلام بلاكلي وماتسورا جاء خلال لقاء خاص معهما في مقر إقامتهما في فندق الريفييرا أثناء زيارة قاما بها الى لبنان مؤخراً بناء لطلب من قسم الشؤون العامة في السفارة الأميركية في لبنان.

وألقى الخبيران ثلاث محاضرات مختلفة في حقل تخصصهما والتقيا المسؤولين عن قطاع الكمبيوتر والاتصالات في وزارتي الاقتصاد والاتصالات واجتمعا ببعض أهل القطاع، كما كانت لهما زيارات متكررة لمعرض "ترميوم" الذي أُقيم مؤخراً في مركز "بيروت هول" للمعارض.

وهنا بعض ما جاء في حديث "الاقتصاد والأعمال" مع كريغ بلاكلي وجفري ماتسورا:

في إطار جولتهما في لبنان وبلدان أخرى نامية اقترح بلاكلي وماتسورا إنشاء منظمة عالمية تُعنى بتنمية الاتصالات والإنترنت وتقنية المعلومات على أن يقام لهذه المنظمة موقع على الشبكة مخصص لتبادل الأفكار والحصول على النصائح من أشخاص متخصصين أمثال بلاكلي وماتسورا. فبلاكلي يقول أنه لا يختلف اثنان إجمالاً على الستراتيجية المتعلّقة بتنمية تقنية المعلومات في بلدٍ ما، لكن الفروقات تبرز عند الإنتقال الى مرحلة التكتيك وتنفيذ الستراتيجيا. وعليه من الضروري اجراء مقارنات بين تجارب البلدان المختلفة لايجاد قواسم مشتركة واستخراج افضل صيغة تنفيذية لكل منطقة، وهنا يأتي دور المجموعة التي ينتمي اليها الخبيران، وهي Alliance Law Group، المتخصصة بإعطاء المشورة العملية والقانونية للحكومات والشركات والمؤسسات الأكاديمية حول إطلاق مشاريع ومبادرات وسنّ تشريعات تتعلّق بالإتصالات والإنترنت والخصخصة والملكية الفكرية وغيرها من القضايا المترابطة مع الإقتصاد الجديد.

واقع لبناني متطور

وعن إنطباعه الأولي لجهة مستوى النضج الإلكتروني في لبنان يقول ماتسورا أن لبنان يعتبر من البلدان النامية القليلة التي وصلت الى هذا النضج في قضايا الإنترنت والتجارة الإلكترونية، وخصوصاً بالنسبة لموضوع التوقيع الإلكتروني وسائر عناصر الأمان على الشبكة. أما بلاكلي فأبدى إعجابه بما سمعه ورآه من المسؤولين اللبنانيين حول التطوّر الحاصل في سنّ قوانين الملكية الفكرية والتوقيع الإلكتروني والحكومة الإلكترونية ومشروع بيروت للتقنيات الحديثة وإقرار قانون الخصخصة.. وعليه استنتج الخبيران أن لبنان يشكل فرصة واعدة في قطاعات التقنية الرفيعة والاقتصاد الرقمي نظر لتوفر المعطيات التشريعية والتطبيقية السليمة، فضلاً عن توافر العنصر البشري.

الحكومات في الاقتصاد الجديد

وينتقل الحديث مع الخبيرين القانونيين الأميركيين إلى دور الحكومات في تشجيع الاقتصاد الرقمي والمطلوب من المسؤولين في لبنان، فيعتبر بلاكلي أن دور الحكومة يقتصر على دعم القطاع الخاص في توجهاته الرقمية وليس إطلاق هذه التوجهات والتحكّم بمسارها، وعلى الحكومات أن تخلق مناخاً محفزاً للإبداع والإستثمار. وأشاد بلاكلي بما قامت به الحكومة اللبنانية لغاية الآن على هذا الصعيد وما تعتزم القيام به، وعدّد بعض النواحي الواجب مراعاتها لتنشيط السوق الرقمية ومنها تسهيل استيراد وتصدير المنتجات التقنية، تطبيق قوانين الملكية الفكرية، تسهيل حصول الموظفين على أسهم في الشركات، وغيرها من الحوافز، فضلاً عن الأهمية المطلقة لتخصيص الاتصالات والسماح بالمنافسة. فاستخدام الإنترنت في أي بلد تماماً مثل جهاز الفاكس الذي لا منفعة منه إذا كنت أنت الشخص الوحيد الذي يملك الجهاز،

والسبيل الوحيد لتوسع إنتشار الإنترنت هو بخفض الأسعار عبر المنافسة.

وأضاف بلاكلي أن مشروع الحكومة الإلكترونية مهم جداً لزيادة فعالية الأجهزة الإدارية الحكومية ولفتح حوار بين الحكومة ومجتمع المعلوماتية والاتصالات في لبنان.

سرعة في التحرك

وبالإجابة عن سؤال يتعلّق بأهمية عامل السرعة في التحرّك بالنسبة للتطور المعلوماتي يقول بلاكلي أن قانون الاتصالات المعمول به حالياً في أميركا، والذي أقر العام 1996، تطلّب جهوداً جبارة ووقتاً طويلاً لإنجازه، ولكن في الوقت نفسه على الحكومة أن تدرك أن الأمور تتحرك بسرعة في بلدان أخرى، قد تكون منافسة. فمصر مثلاً أقرت قانوناً لخصخصة 25 في المئة من شركة الاتصالات لديها وهنالك خطوات حثيثة تجري في الاردن والامارات وغيرها، ما يحتّم سرعة التحرك في لبنان.

ويقول ماتسورا حول هذا الموضوع "إسأل هذا السؤال في أي بلد حول العالم وسيقال لك أن الحكومة لا تتحرك بالسرعة المطلوبة من قبل القطاع الخاص، وهذا الأمر ينطبق حتى على أميركا". ويقول ماتسورا أنه من الأفضل للحكومات أن لا تتدخل في قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات إذا لم تكن مدركة تماماً لتأثير تدخّلها على نشاط القطاع الخاص.

قطاع خاص مغيّب

وعن إجتماعاتهما مع المسؤولين في لبنان، تحدّث الخبيران عن أجتماعهما باللجنة العليا للمعلوماتية التي يرأسها الوزير د. ناصر السعيدي والتي تقتصر عضويتها على القطاع العام، ولم يشاءا التعليق على تغييب القطاع الخاص عن هذه اللجنة.

وقالا أن لبنان لديه كل المعطيات للعب دور إقليمي مميّز في قطاع المعلومات ولكن يجب دمج هذه المعطيات مع بعضها ووضع خطة عمل مفصلة، كما تحدّثا عن أهمية لبنان بالنسبة للشركات الأميركية إن كسوق محلية او كنقطة إنطلاق إلى أسواق المنطقة.

وختم ماتسورا الحديث بقوله أن عصر اللآلىء المخفية قد ولّى وأن البلدان ذات المزايا المحفّزة للاستثمار تجتذب كبريات الشركات والمستثمرين من حول العالم ولبنان مؤهّل لأن يجتذب هؤلاء إن توفّر المناخ الإستثماري المؤاتي فيه. ■

المجال الشبكي مفتوح للأفكار الجديدة

label mark.com

موقع لبناني من فرنسا

يقول سيرج شوليكا صاحب موقع labelmark.com، "ان زوار مواقع النترنت قلّما يختارون إعلاناً ليعلموا عنه المزيد، فالزائر المتوجّه لأخذ معلومات من موقع ما، لا يهتم بالإعلانات واللافتات الإعلانية الموجودة، ولذلك يقتضي وجود موقع خاص بالشركات وإعلاناتها ومعلوماتها وتقديماتها. وعندما فتشنا مواقع الإنترنت لم نجد أحداً قد أخذ هذه الفكرة، فقمنا بتنفيذها، وها هي اليوم على الإنترنت".

ويعرّف سيرج شوليكا اللبناني موقعه بـ"ذاكرة الماركات"، فالشركات تملك ماركات وأسماء وشعارات ورموزاً تبنى بالمال والوقت ويجب أن تنتشر في أي مكان يوجد فيه جمهور، وبما أن جمهور الإنترنت أصبح أكبر جمهور عالمي للشركات، يصبح لزاماً على الشركات ترويج نفسها ومعلوماتها بواسطة أحدهم إلى جانب كونها أيضاً على الشبكة.

محتويات وجدوى

"نحن نتوجه إلى عامة الزوار بمن فيهم المحترفين، وإذا نظرنا جيداً إلى المحتوى في labelmark.com نرى أن المواضيع تتوجه إلى كل من يود أن يعلم أي شيء عن شركة ما".

مميزات الموقع

1- أفلام دعائية من إنتاج الشركات العالمية
2- حسم على السلع المتوفرة في الموقع
3- معلومات عن الشركات
4- توجه الناس نحو الشركات وتقييمهم لها
5- أسئلة وأجوبة حول الشركات
6- وجود La nuit des Publivores في الموقع
7- وظائف في الشركات
8- أفضل الإعلانات المرئية والمطبوعة عالمياً



سيرج شوليكا

وفعلاً فإن أي شخص يريد أن يعلم تفاصيل غير متوفرة عن شركة تنتج السلعة يمكنه أن يعرف تفاصيل عن السلعة وتاريخ إنتاجها ومصادر معلومات خاصة عنها.

وسيرج شوليكا المنتقل من قطاع المصارف بعد خبرة طويلة يعلم جيداً أن الجمهور لا يهتم سوى بالقيمة المضافة، لذلك فقد وضع في الموقع مجموعة تقديمات أبرزها: الأفلام الدعائية التي تنتجها الشركات في حملاتها الترويجية إضافة إلى معلومات خاصة عن الشركات وحسم على بعض السلع التي يمكن شراؤها مباشرة.

وربما أبرز ما يجذب الشركات للاشتراك في هذا الموقع هو معرفة توجهات الناس وكيف يرون الشركة؟ وصورتها العامة؟ ومدى انتشارها؟ أخطاءها...وأمور أخرى عديدة.

عرض شراء

"الفكرة خلف الموقع كانت تختبئ وتنتظر من ينفذها، وحين قررنا العمل، أخذت معنا كل العملية أقل من عام، وعندما انتهينا وأصبحنا على الشبكة جاءني عرض لبيع الموقع بقيمة 9 ملايين فرنك فرنسي، لكنني رفضت لأن مبدأ المساهمة سيكون مقبولاً أكثر". ■



سيسكو، سيمنس وصن

عقد مع مدينة دبي للانترنت

سيمنز، سيسكو وشركة صن حصلوا على عقد لتزويد مدينة دبي للإنترنت بتكنولوجيا الصوت والمعلومات، وستعمل الشركات الثلاث معاً لتزويد المدينة بآخر تقنياتها. شركة سيسكو ستعمل على تزويد المدينة بتكنولوجيا الشبكات تحت عنوان مشروع "العالم الجديد"، أما سيمنز فستقدم حلولها الإلكترونية في الأعمال لتتوج بذلك ما تقدّمه شركة صن من منصات برامج إلكترونية وتطبيقية وتشغيلية.

وقالت الشركات الثلاث ان المشروع سيخطط وينفّذ ويصبح جاهزاً قبل إنتهاء مهلة إكتمال مدينة دبي للإنترنت.

مايكروسوفت

طرح برنامجين للشركات والبنوك

نجحت شركة مايكروسوفت الخليج وشرق البحر المتوسط في طرح أحدث جيلين من البرامج التي تستخدمها الشركات الكبرى والبنوك والمؤسسات الحكومية في المنطقة وهما برنامجا SQL2000 وExchange 2000، واللذان بدأ إستخدامهما في أسواق أوروبا والولايات المتحدة ويسهمان في تسهيل عمل مستخدمهما.

البرنامج الأول وهو SQL2000 متخصص في إدخال البيانات والإحتفاظ بها وكذلك إستخراج هذه المعلومات، وقد صممته مايكروسوفت مؤخراً حيث تتوافر فيه مميزات عدة كسهولة إستخدامه لأي مبرمج جديد إلى جانب قدرته على التكيف مع الإنترنت.

أما البرنامج الثاني فمن الممكن أن تستخدمه مجموعة من الموظفين في الوقت نفسه للعمل في مشروع واحد بحيث تنتقل المعلومات في ما بينهم بيسر وسهولة ما يؤدي إلى خفض التكلفة في العمل بشكل كبير.

سيمنس

تطرح الهاتف: M35i

تقول شركة سيمنس Siemens أن هاتفها المحمول الجديد M35i لا يمثّل مدخلاً سهلاً الى الإنترنت فحسب، بل يعتبر جهازاً مميزاً في مجال تحمل رذاذ الماء والصدمات والغبار، ولذلك تضيف الشركة، "يعتبر الخيار الأفضل".

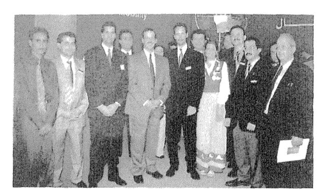
ويتمتع هذا الجهاز بمجموعة مميزات تبدأ بالشكل الجذاب والجوانب الترفيهية مثل "الرسالة المصورة" و"الصور المعبرة" التي تحلّ مكان الكلام أو إسم الشخص المتصل. وعندما يتعلّق الأمر بالإنترنت، يأتي تعاون سيمنس مع "ياهو" Yahoo ليشكل خدمة للزبائن الذين يعتمدون على الأخبار المتنوّعة في الهاتف المحمول.

وبالنسبة للبطارية، يستطيع المستخدم الوصول مع هذا الهاتف إلى 300 دقيقة تحدث، مع وجود ساعة توقيت ومحوّل عملة، وتنبيه صامت، وساعة مزودة بالتاريخ، وآلة حاسبة.

اريكسون

تشترك في معرض MEXCOM الاردن بنجاح

على مساحة مقسمّة الى: منتجات المستهلك، الأنظمة اللاسلكية، والمايكروويف، شاركت اريكسون في معرض الشرق الأوسط



الامير فيصل مع اعضاء جناح اريكسون في MEXCOM 2000

للإتصالات السلكية واللاسلكية. وقدّمت الشركة خلال المعرض عرضاً لبروتوكول خدمة التطبيقات اللاسلكية WAP. ومن المعروف أن عمل اريكسون في الأردن يمتد على مدى سنوات عديدة بنت خلالها شبكة علاقات واسعة، وتعتبر عالمياً من أقدم الشركات (124 عاماً) العالمية في مجالات الاتصالات ويعمل فيها 100 ألف موظف في 140 دولة.

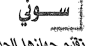


مايكل ستوري الرئيس والمسؤول التنفيذي لشركة انمارسات

انمارسات

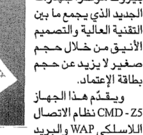
تنقل البث التلفزيوني إلى الرحلات الجوية

أقامت شركة انمارسات فينتشرز المتخصصة في قطاع الاتصالات العالمية، مشروعاً مشتركاً مع شركة تزويد خدمات جوية ترفيهية، لتمكين ركاب الرحلات الطويلة من مشاهدة البرامج الرياضية والأخبار في نقل مباشر على متن الطائرة. ومن خلال الشركة الجديدة ايريا ستتمكن شركات الطيران من استقبال البث التلفزيوني مباشرةً من خلال استخدام شبكة انمارسات.



سوني

تقدّم جهازها الجديد CMD - Z5



جهاز سوني الجديد CMD - Z5

قدّمت سوني في بيروت مؤخراً جهازها الجديد الذي يجمع ما بين التقنية العالية والتصميم الأنيق من خلال حجم صغير لا يزيد عن حجم بطاقة الإعتماد.

ويقدّم هذا الجهاز CMD - Z5 نظام الاتصال اللاسلكي WAP والبريد الإلكتروني ومفكرة وحافظ صوت. ولتسهيل عملية استعمال هذه المميزات، ربطت سوني نظام الجهاز بنظام زر الاتصال المتطور (Jog Dial) الذي يسمح بقوة تحكم افضل بالجهاز.



من اليمين: زياد اسمر، سكيفوزم، باراسهير

موتورولا

تقدم هاتفاً محمولاً بتقنية راديو FM


توزيع الجوائز

بعد إنزال الهاتف الجديد V.2288، وزعت موتورولا جوائز مسابقة روّجت تفاصيلها عبر قناة FM 104، يمكن الاستماع إليها من الهاتف الجديد.

وقال باتريك موليجان بعد توزيع الجوائز: "مع وجود ميزة استقبال عدد من محطات FM الإذاعية وتصفح الإنترنت، سيصبح الهاتف الجديد الأكثر شعبية في المنطقة".

"انتل" ومجموعة شركات

تطلق مبادرة للتطبيقات اللاسلكية

أعلنت شركة "انتل" ومجموعة من شركات التقنية المعلوماتية العالمية، عن إطلاق مبادرة الجيل الجديد للبيانات المتنقلة "Mobile Data Initiative Next Generation" من أجل تسهيل الوصول اللاسلكي الى شبكات إنترنت وإنترانت، وذلك كهيكل مشترك لتبادل البيانات عبر شبكات ثابتة.

والمبادرة التي تتبناها شركات رئيسية في مجال الاتصالات الهاتفية والكمبيوتر والإنترنت مثل بي.تي.سيل.نت، فرانس تيليكوم، فوجيتسو، سيمنز، انتل، HP، موتورولا، توشيبا، سونيرا، تهدف الى تعريف وإزالة العوائق التقنية والتسويقية من وجه التطبيقات اللاسلكية.

فودافون

عينها على التجارة عبر المحمول

اشترت مجموعة فودافون العالمية الرائدة في حقل الاتصالات اللاسلكية (المحمولة)، حصة 40 في المئة من غلوبال ساين، الشركة المتخصصة في توفير الأمان لعمليات التجارة الإلكترونية.

وتنمّ مبادرة فودافون عن رغبة المجموعة بتوسيع نشاطها في حقل الاتصالات اللاسلكية لتشمل تطبيقات الإنترنت عبر الهاتف المحمول، وبالأخص التجارة عبر المحمول (m-commerce) من خلال تقنيات الـ WAP والـ UMTS.

يذكر أن غلوبال ساين تأسست العام 1996 وركّزت نشاطها في حقل التثبّت من صحة التعاملات الإلكترونية عبر إصدار الهويات الرقمية والتوقيع الإلكتروني وغيرها من وسائل التثبّت والأمان.

ويتوقع الخبراء أن يستحوذ الهاتف النقّال في المستقبل على حصة كبيرة من المبادلات الإلكترونية. فبحلول العام 2003، من المتوقع أن تحقق التجارة عبر المحمول في أوروبا وحدها 23 مليار يورو وأن يبلغ عدد الأجهزة النقّالة 240 مليون هاتف.

الوليد بن طلال يرفع حجم استثماراته في شركات الإنترنت


الوليد بن طلال

قرّر الأمير الوليد بن طلال رئيس مجلس إدارة شركة "المملكة" القابضة، استثمار 50 مليون دولار في شركة الإنترنت برايس لاين بعد استثماره مبلغاً مماثلاً في الشركة نفسها ليصبح إجمالي الاستثمار فيها 100 مليون دولار.

وحسب بنود الاتفاق سيشتري الأمير من جاي والكر مؤسس شركة برايس لاين مليونيّ سهم بسعر 25 دولاراً للسهم الواحد. وتضمّنت الصفقة بنداً يعطي الأمير حق التصرّف في هذه الأسهم بعد تاريخ 8 أيلول/ سبتمبر 2001 وقبل 8 أيلول/ سبتمبر 2002، مقابل حصول الأمير على ضمانات من جاي والكر لتملّك حصص في شركة والكر ديجيتال، وهذه هي بنود الصفقة نفسها التي سبق وأن أبرمتها شركتا LibertyMedia و Vulcan Ventures.

يذكر أن صفقة الأمير الوليد بن طلال تأتي بعد جولة استثمارات قام بها في 15 شركة أميركية بينها والت ديزني، ماكدونالدز، وورلدكوم، بروكتور آند غامبل، برايس لاين، أمازون دوت كوم، أي باي دوت كوم. وبهذا تصل استثماراته في هذا المجال إلى أكثر من 5.3 مليارات دولار.

islamiqstocks.com

موقع حسب الشريعة الإسلامية

افتتح مؤخراً على شبكة الإنترنت موقع متخصص في الشؤون المالية إلكترونياً يعتبر الأول من نوعه بسبب اعتماده قوانين الشريعة الإسلامية في إدارة المسائل المالية على الشبكة. وتشمل خدماته توفير تقييم لنشاطات الشركات في ما يتعلق بالدخل غير المسموح به إسلامياً، مثل الفائدة والنسب المالية المرتكزة على الأسهم.

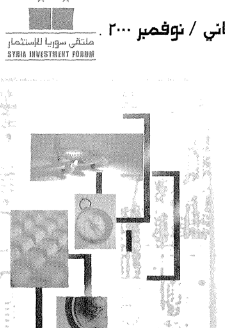
ويستطيع الزوار من خلال الموقع islamiqstocks.com التعرّف على الأسهم المسموح بها إسلامياً في الأسواق والبورصات المختلفة التي تشمل لندن (LES) ونيويورك (NYSE) والبورصات الأميركية (AMEX) ونسداك (NASDAQ).

تحت رعاية سيادة الرئيس الدكتور بشار الأسد

ملتقى سوريا للاستثمار
SYRIA INVESTMENT FORUM

ملتقى سوريا للإستثمار

قصر المؤتمرات- دمشق ٩-١٠ تشرين الثاني / نوفمبر ٢٠٠٠



اول مؤتمر حول مناخ الإستثمار في سوريا يسعى إلى خلق حوار هادف مع الحكومة السورية حول البرنامج الطموح لتحديث الإقتصاد السوري وفرص الإستثمار المتاحة في ظل القيادة السورية الجديدة .

يلتقي في هذا المؤتمر قادة القطاع العام والخاص في العالم العربي بالإضافة الى خبراء دوليين للإطلاع عن كثب على إتجاهات الإقتصاد السوري في المرحلة المقبلة.

سوريا

- سوق استهلاكية من 17,5 مليون نسمة.
- أرض زراعية خصبة وغنية بالبترول والغاز والمعادن.
- نظام مصرفي قيد التحديث.
- معدل نمو متزايد في قطاع النقل والاتصالات.
- إمكانية نمو كبيرة في قطاع السياحة.
- قطاع صناعي واعد.

لمزيد من المعلومات، الرجاء ملء هذه القسيمة وإرسالها إلى احد الارقام المدونة

الاسم والشهرة:.................الوظيفة :.................

المؤسسة:.................العنوان :.................

المدينة: ....البلد:.................الرمز البريدي :.................

الهاتف:.................الفاكس :.................

البريد الإلكتروني:.................

تنظيم
مجموعة الاقتصاد والاعمال
بالتعاون مع
وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية في سوريا
و إتحاد غرف التجارة السورية

E-mail: ibe@aiwagrp.com

الإمارات العربية المتحدة	المملكة العربية السعودية	لبنان
P.O.Box:55034-Dubai	P.O.Box: 5157 Riyadh 11422	P.O.Box: 113/6194 Beirut
Tel: 971 4 2941441	Tel: 966-1-4778624	Tel: 9611780200-5, 799911
Fax: 971 4 2941035	Fax: 966-1-4784946	Fax: 961 1 780206/7

Info2Cell

تقدم خدمة SMS في الأردن


بشار دحابرة مدير عام Info2cell ومؤسسها

أعلنت إنفوتوسل الشركة المتخصصة في تقديم الخدمات اللاسلكية في الشرق الأوسط، أنها ستتعاون مع فاست لينك التي تتولى توفير خدمات GSM في الأردن، لتقدم خدمة معلومات SMS لمشتركي فاست لينك.

غيتواي

تقدم جهازاً جديداً

أعلنت غيتواي عن طرحها لنظام "SOLO 5300" الجديد لينضم الى سلسلة منتجاتها من الكمبيوترات النقّالة.

صمم الجهاز الذي لا يتعدى وزنه 2,47 كلغ ولا تتعدى سماكته 3,52 سم ليلبي طلبات العملاء ممن يحتاجون أجهزة شخصية صغيرة وخفيفة الوزن.

مكتوب يقدّم خدمة Anti Virus

قام موقع مكتوب مؤخراً بخطوة عملية لحماية مستخدميه، بإطلاقه خدمة "Anti Virus" والتي تعمل وفقاً لنظام التصفح التلقائي لكافة الرسائل الإلكترونية الواردة والمرسلة عبر موقع مكتوب.

ويأتي هذا العمل كإجراء أمني خاص يمنع الفيروسات من النفاذ الى المستخدمين.

إل جي إلكترونيكس تستهدف

قطاع البناء بعد الإنترنت والإلكترونيات



مسجّل الأقراص ADR-620

قالت مصادر شركة إل جي إلكترونيكس التي تُعدّ واحدة من الموردين الرئيسيين لأنظمة التكييف أنها تستهدف حالياً قطاع البناء في منطقة الشرق الأوسط لإمداده بأنظمة تكييف متطورة تكنولوجياً.

من جهة أخرى تعتزم الشركة إطلاق مسجّل أقراص رقمي بمحرّكين لتشغيل الأقراص المدمجة CD Recorder. ويعتبر المسجّل الجديد ADR-620 الأحدث من نوعه في سوق الوسائط المتعددة في الشرق الأوسط. ويتوفر المسجّل بسرعة تسجيل قصوى تبلغ 4X وهو ما يسمح بتسجيل أكثر من 60 دقيقة من القطع الموسيقية رقمياً في 15 دقيقة.

وفي إطار أعمالها على الإنترنت تعتزم الشركة إطلاق موقع جديدة في خلال أشهر موجّه لتسهيل طلب قطع الغيار لوكلائها في الشرق الأوسط.

بلانيت أرابيا وAME Info

في شراكة على الإنترنت

أعلنت بلانيت أرابيا دوت كوم التي تملك الموقع planetarabia.com الموجّه للعرب في العالم، عن إضافة ميزتين جديدتين إلى الموقع هما دليل التلفزيون والأسماء العربية. ويسمح دليل التلفزيون للزوار التعرّف على برامج 65 قناة تلفزيونية مختلفة تشمل أوربيت، اي آر تي، ستار سيليكت، شوتايم وغيرها باللغتين العربية والإنكليزية. أما الأسماء العربية فقد وُفّر لها قاعدة معلومات كاملة بالأسماء ومعانيها وأصولها.

إلى ذلك أعلنت بلانيت أرابيا عن شراكة جديدة مع AME Info المتخصصة في مجال تقديم المعلومات حول الأعمال والتجارة في الشرق الأوسط. وستقدم AME Info الأخبار والمحتويات المتعلقة بالأعمال لقناة المال والأعمال على موقع بلانيت أرابيا.

ميركاتور

تفتتح مركزاً في حيدر أباد


هيو برايد، المدير التنفيذي لتكنولوجيا المعلومات يفتتح مركز ميركاتور – ساتيام

افتتحت ميركاتور المتخصصة في تكنولوجيا المعلومات ضمن مجموعة الإمارات، مركزاً متخصصاً لتطوير البرامج في مركز ساتيام التكنولوجي في مدينة حيدر أباد الهندية. وسيتولى المركز الجديد (MSC) الذي تديره شركة ساتيام المحدودة لخدمات الكمبيوتر، تنفيذ مشاريع خاصة بـ ميركاتور، مقدماً بذلك متطلبات الدعم والتطوير من الخارج.

يذكر أن شركة ساتيام المحدودة لخدمات الكمبيوتر توفر نطاقاً واسعاً من الخبرات في قطاع تكنولوجيا المعلومات.

إنترأكتيف تكنولوجيس

تتعاون مع "ارمادا بارتنرز"

قد تتمكن شركات الإنترنت الجديدة في المنطقة قريباً من الحصول على دفعة قوية للأمام من خلال تحويل أفكارهم إلى حقائق ملموسة في الأسواق.

ويأتي ذلك مع إعلان "انترأكتيف" و"ارمادا بارتنرز" اللندنية المتخصصة في الإنترنت والوسائط المتعددة، عن تدشين "حاضنة الإنترنت المتكاملة".■





طيران الخليج

ذكرى اليوبيل كارثة والخيارات المستقبلية صعبة

شاء سوء الطالع أن يتزامن احتفال شركة طيران الخليج بيوبيلها الذهبي مع أسوأ كارثة طيران في تاريخها قضى فيها 143 راكبا نحبهم في رحلة العودة لإحدى طائراتها الايرباص من القاهرة إلى المنامة. وجاءت هذه الكارثة لتضيف الى قائمة هموم الشركة هماً جديداً تفرض بمجملها على الشركة تحديات على درجة كبيرة من الجدية قد تطال مستقبل الشركة نفسها اذا ما استمرت من دون حلول جذرية.

وشركة "طيران الخليج" المملوكة من حكومة ابوظبي والبحرين وعمان وقطر تعتبر احدى اقدم شركات الطيران العربية، اذ احتفلت السنة الحالية بذكرى مرور 50 عاماً على تأسيسها. ومرّت الشركة، التي تتخذ من المنامة مقراً رئيسياً لعملياتها وتعتبر ثاني اكبر شركة طيران عربية بعد الخطوط السعودية، بمراحل تطور مختلفة حرصت فيها ضمن خططها المتعاقبة ان تكون بمثابة الناقل الداخلي الوطني بين دول مجلس التعاون الخليجي، ما جعل المحطات الخليجية تستحوذ على اكثر من نصف رحلاتها المنتظمة عبر تسيير رحلات يومية عدة بين العواصم والمدن الخليجية الرئيسية.

ويعترف المسؤولون عن الشركة ان "طيران الخليج" مرت بمرحلة عصيبة لكنهم يشددون في كل المناسبات الرسمية وغير الرسمية على بقاء هذه الناقلة الخليجية العملاقة العريقة لتظلّ عنصر الربط بين دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية وبينها وبين مختلف دول تمكنت من تجاوز هذه المرحلة العصيبة والانطلاق بقوة من جديد. وتمكنت الشركة التي تملك اسطولاً حديثاً من الطائرات من تجاوز عدد كبير من الصعوبات التي اعترضت تطورها تمثل ابرزها في تأسيس شركات طيران وطنية جديدة في الدول المالكة. فإلى جانب "طيران الامارات" التي تأسست العام 1985 ومشاركتها لـ"طيران الخليج" في ان تكون الناقل الرسمي لدولة الامارات اسست سلطنة عمان "الطيران العماني" ليشارك "طيران الخليج" في ان يكون ناقلاً رسمياً لسلطنة عمان، كما اسست قطر شركة مماثلة في الدوحة، في حين يجري الحديث في البحرين عن تأسيس شركة طيران بحرينية.


الشيخ حمدان بن مبارك آل نهيان

ان هذه التطورات علاوة على ما يقال عن وجود اشكال متعددة من الفساد والاحتيال داخل الشركة عرضها في العقد الاخير من عملها لصعوبات مالية كبيرة ألحقت بها خسائر تقدّر بعشرات الملايين من الدولارات، الا انها اجتازت في العامين الماضيين جزءاً كبيراً من الازمة المالية التي كانت تعاني منها. في حين تأمل الشركة، كما يقول **الشيخ حمدان بن مبارك آل نهيان** رئيس دائرة الطيران المدني في ابوظبي رئيس مجلس ادارة شركة "طيران الخليج"، باجتياز الجزء المتبقي قريباً اعتماداً على اوضاع سوق السياحة والسفر في المنطقة ومدى انتعاشها لان هذا يؤثر بشكل مباشر على مستوى الشركة.

ولجأت الشركة وبعد أن تولى **الشيخ حمدان** رئاستها العام 1996 الى وضع برنامج تقشف من أجل خفض مديونيتها الخارجية التي بلغت آنذاك 1,457 مليون دولار. ومع حلول العام 1998 تم تخفيض هذه المديونية الى 545 مليون دولار كما استطاعت تحقيق أرباح بسيطة بلغت 3,6 ملايين دينار. كما وضعت الشركة ستراتيجية عمل جديدة تقوم على محاور عدة هي:

– زيادة عدد الرحلات من خلال الدخول الى أسواق جديدة
– زيادة ايرادات الشركة من المصادر الاخرى مثل الشحن

الدفعة الأولى لعائلات الضحايا

أعلنت شركة طيران الخليج أنها باشرت تحديد هوية الورثة القانونيين لضحايا حادث الطائرة في رحلة A320 من القاهرة إلى البحرين، وذلك كخطوة أولية ضرورية لتقديم الدفعة الأولى من التعويضات المستحقة لعائلات الضحايا، وحددت الشركة قيمة هذه الدفعة بـ 25000 دولار لكل عائلة.

وطلبت الشركة من محاميها التنسيق مع السلطات والمحاكم المحلية في عدد من الدول للتأكد من ان هذا المبلغ سيدفع للأشخاص المؤهلين.

– تحسين الخدمات المقدّمة للعملاء
– تخفيض النفقات الادارية ونفقات الصيانة
– زيادة مكاتب البيع وتخفيض عمولة وكلاء البيع
– ادخال تغييرات عدة على الهياكل الادارية والتشغيلية للشركة

ونتيجة لهذه الستراتيجية نجحت "طيران الخليج" في تحقيق معدلات نمو متسارعة في اعداد الركاب الذين تنقلهم على متن اسطولها، وطبقاً لاحصاءات الربع الاول من السنة، فإن الشركة سجلت نمواً في عدد المسافرين الذين نقلتهم يقدر بنسبة 8 في المئة مقارنة بالربع الاول من العام 1999 ليبلغ عدد الركاب الذين نقلتهم الشركة خلال العام 5,25 ملايين راكب وسط توقعات ان يبلغ عدد الركاب الذين ستقلهم خطوط الشركة خلال العام 2000 حدود 5,8 ملايين راكب.

وتسلّمت الشركة قبل ثلاثة اشهر طائرتي "ايرباص" من طراز "ايه 200/330" ليرتفع بذلك عدد الطائرات من هذا الطراز الذي تملكه الشركة الى ست طائرات وارتفع اجمالي الاسطول الى 34 طائرة قبل حدوث الكارثة فيما اقترضت الشركة خلال الربع الثاني 200 مليون دولار من مصارف اوروبية لتمويل شراء الطائرتين الجديدتين. ويضم اسطول الشركة عشر طائرات بوينغ 767 وست طائرات "ايرباص ايه 330" و13 طائرة "ايرباص ايه 320" وخمس طائرات "ايرباص ايه 340" في حين تسيّر الشركة رحلات الى اكثر من 44 مدينة خليجية وعربية ودولية تمتد من اوستراليا الى الولايات المتحدة.

مع ذلك، أدت ستراتيجية التقشف وضغط النفقات واعادة جدولة الرحلات الى العديد من الشكاوى من العملاء لا سيما في ما يخص التأخير. كما شهدت رحلات عدة لطيران الخليج خلال العامين الماضين بعض الأعطال الفنية التي كانت جميعها تشير الى وجود خلل ما في مسيرة الشركة.

وقبل وقوع الكارثة بأشهر قليلة وخلال الاحتفالات الكبيرة التي نظمتها الشركة بمناسبة يوبيلها الذهبي، قال الرئيس التنفيذي للشركة بأن العام 2000 سوف يمثل منعطفاً مهماً في تطور الشركة التي نجحت في خفض ديونها واشترت طائرات جديدة، وتقوم حالياً باعادة جدولة رحلاتها بغية الوفاء باحتياجات وتطلعات المسافرين، وتعتزم في مراحل معينة من العام الحالي تحقيق المزيد من خطوات التحسين والتطوير.

وعزا الشيخ **احمد بن سيف آل نهيان** الرئيس التنفيذي لـ"طيران الخليج" تراجع الارباح الصافية للشركة من عشرة ملايين دولار العام 1998 الى الصفر العام الماضي، الى ارتفاع اسعار الوقود بنسبة 27 في المئة وزيادة التنافس بين شركات الطيران الذي ادى الى تقديم حسومات في اسعار التذاكر.

وقال ان حجم الديون على الشركة بلغت في نهاية العام الماضي 900 مليون دولار متضمنة شراء اربع طائرات جديدة بتكلفة 350 مليون دولار، موضحاً ان قروض الشركة انخفضت من 1,7 مليار دولار قبل خمس سنوات الى 600 مليوناً فقط قبل شراء الطائرات الاخيرة مؤكداً بأن هذا يُعدّ انجاز كبير حققته الشركة في هذا المجال.

واضاف ان الشركة لديها نية شراء طائرتين أخريين هذا العام بقيمة 200 مليون دولار تدفع الشركة 15 في المئة من إجمالي المبلغ وتموّل المبالغ الباقية من ثلاث دول هي فرنسا وبريطانيا والمانيا مضمونة من قبل تلك الحكومات وان ذلك يعد زيادة لثقة هذه الدول بمستقبل الشركة ووضعها المالي وان تلك القروض طويلة الاجل مدتها 10–12



الشيخ احمد بن سيف آل نهيان

سنة، وسوف يتم تسلّم الطائرتين قبل نهاية العام الجاري. وتوقّع ان تحقق الشركة هذا العام ارباحاً معقولة بعد بدء جني ثمار ستراتيجية الشركة التي بدأت في تطبيقها منذ أربع سنوات وتشمل تقليص المصاريف والبحث عن البدائل والخطوط المربحة.

من جهتهم أكد مسؤولون في شركة طيران الخليج اهتمام الشركة بالتدريب والسلامة باعتبارهما أولويتين رئيسيتين في سياستها وتوجهاتها والتي يحرص مجلس الادارة على ضرورة تنفيذها بكل دقة واتقان. وقال المسؤولون أن الشركة تنفق سنوياً 14 مليون دولار لتدريب الطيارين البالغ عددهم 513 منهم 303 خليجيين بالإضافة الى انفاق مليوني دولار على تدريب طاقم الضيافة ونحو 880 الف دولار على التدريب في مجال السلامة والنجاة. وقال مدير تدريب اسطول ايرباص 340، القبطان **حسن فلامرزي** ان المعدل السنوي العالمي لكي يتحول مساعد طيار الى طيار 3750 ساعة طيران وفي معدلات الشركة 4000 ساعة، مشيراً إلى ان مساعد الطيار يقوم بالطيران 500 ساعة سنوياً ما يعني ضرورة ان يطير لمدة تتراوح ما بين 6 الى 8 سنوات. واكّد على ان الشركة تقوم بتدريب العديد من طياري الشركات العربية والعالمية، فيما أكد على أن الشركات العالمية تعتمد طياري الشركة للعمل لديها وهذا ما يؤكد المستوى العالمي التدريبي لطياريها.

عموماً يتفق المراقبون والمحللون أن الناقلة الخليجية تواجه الآن تحدياً جديداً بوقوع الكارثة الجديدة التي تعتبر الثالثة من نوعها بعدما تعرضت لكارثتين جويتين في العقدين الماضيين. والى جانب تفكك الطموح الخليجي الذي حملت رايته الناقلة الوطنية لدول المجلس، يبدو أن البحرين توصلت أخيراً الى قناعة هي الاخرى بتأسيس ناقلتها الوطنية، الأمر الذي يعني تراجع الدعم الحكومي لها والبحث عن بدائل لتخصيصها على مستوى دول المنطقة. ويبقى مستقبل الشركة مرتبطاً بالدعم الاكبر المقدم من إمارة أبو ظبي وحساباتها في ما يخص إنشاء ناقلة وطنية هي الأخرى. ولا شكّ أن الكارثة الجوية سيكون لها إنعكاساتها السلبية المتعددة الأوجه على النتائج المالية للشركة (التعويضات وتقلص حجم الأعمال مع زيادة نفقات الصيانة والاحتراز) وكذلك على برامجها المستقبلية. وسيحتم عليها النظر جدياً في الخيارات الصعبة التي تواجهها. ■



رفعت أرباحها المتوقعة سنوياً

ويبر: تبقى لوفتهانزا الرائدة في أوروبا

ويبر: ستراتيجية مزدوجة

سوسر: ثقة بأسواق المنطقة

طائرة لوفتهانزا

"بهذه النتائج، نحن نبقى الشركة الرائدة في أوروبا في قطاع شركات الطيران" حسب **يورغن ويبر** رئيس مجلس إدارة شركة "لوفتهانزا"، التي عززت مركزها خلال الأشهر الستة الأولى من العام الحالي، وعدّلت أرباحها المتوقعة إلى الأعلى، إذ أصبحت تهدف إلى رفع أرباحها من عام إلى عام بنسبة 15 في المئة، بعد أن كانت تتوقع رفع نتائجها التشغيلية بنسبة 10 في المئة مقارنة بالعام 1999.

وأضاف **ويبر**: "كان هدفنا وما زال أن نكون مستعدين جيداً للانتعاش الاقتصادي وللاقتصاد العالمي الجديد، وتثبيت ستراتيجيتنا المزدوجة بتوفير مجموعة كاملة من الخدمات للزبائن وزيادة قطاعنا في مجال الأعمال الإلكترونية".

أين شحنتي الآن؟

دشّنت "لوفتهانزا" مع شركتها التابعة "تراكسون" مشروعاً تقنياً يمكّن مستعملي الهواتف النقالة، من خلال تقنية الـ "واب"، الحصول على آخر البيانات الخاصة بوضع شحناتهم، والإجابة عن أي استفسار لديهم، على مدار الساعة، من "لوفتهانزا" للشحن.

مسافرو الشرق الأوسط

وزاد عدد المسافرين على خطوط "لوفتهانزا" في منطقة الشرق الأوسط بنسبة 19,5 في المئة، ما يجعل المنطقة واحدة من أسرع المناطق نمواً بالنسبة للشركة الألمانية.

وقال **مايكل سوسر** مدير منطقة الشرق الأوسط وباكستان ومدير مبيعات المسافرين في الإمارات: "قمنا منذ بداية السنة بزيادة عدد الرحلات إلى لبنان والأردن وزيادة السعة على خطوط الرياض والدمام بتسيير طائرات A340، وتؤكد النتائج أن ثقتنا بهذه الأسواق تتيح لنا مزيداً من النمو في المستقبل".

خط دبي – فرانكفورت

وتقدّم "لوفتهانزا" 3 رحلات جديدة أثناء النهار من دون توقف إلى فرانكفورت، ليرتفع مجموع رحلاتها إلى 17 رحلة أسبوعياً من الإمارات. وزادت نسبة مسافريها على هذا الخط 18 في المئة منذ العام الماضي. ■

" الخطوط الجزائرية": وصول "بوينغ 737- 800"



بوينغ 737- 800

في إطار تجديد أسطولها، استلمت شركة الطيران الجزائرية أول طائرة "بوينغ 737- 800" من أصل 7 اشترتها العام 1998، بالإضافة إلى 5 طائرات "بوينغ 737- 600".

الطائرة الجديدة تستوعب 162 راكباً، وتمتاز بقدرتها على قطع 4000 ميل جوّي، ومستوى منخفض للضوضاء، وتشغيل اقتصادي، وراحة أكبر للركاب. وتعدّ الأكثر تطوّراً في فئة الطائرات ذات الممر الواحد.

"الخليج لصيانة الطائرات" تستقبل "السودانية"



الطائرة السودانية في عنبر الصيانة

استقبلت شركة الخليج لصيانة الطائرات (جامكو)، لأول مرّة، طائرة A300 تابعة للخطوط الجويّة السودانية، وأجرت لها صيانة روتينية لمدّة يومين.

آلان دوللي، العضو المنتدب لـ "جامكو"، أعلن أنه "مرّة أخرى نلتمس دليلاً ملحوظاً على جهودنا لزيادة حصتنا في سوق صيانة الطائرات، ويعود ذلك لطريقة عملنا التي لا تقبل المساومة عندما يتعلّق الأمر بالنوعية، مع الحرص على السرعة لتوفير تقيّد الطائرات ببرامج سفرها". موضحاً أن المفاوضات قائمة لاستقبال طائرات جديدة من "السودانية"، ووصول الطائرة يفسح المجال، أمام الشركتين، لتعاون طويل الأجل.

"بريتيش ايرويز": حلّة جديدة وإنترنت طبّي

تدخل "بريتيش ايرويز" القرن 21 بزيّ جديد، إذ جنّدت 40 ألفاً من موظفيها حول العالم، زوّدتهم باستمارات لتوزيعها على الركاب، واستعانت بـ 12 مصمم أزياء، للمساهمة في رسم الصورة الجديدة.

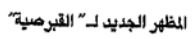
كما افتتحت موقعاً على الإنترنت، لكافة الاستفسارات الطبّية التي لها علاقة بالسفر، قبل، خلال، وبعد الطيران.

"القبرصية" تواكب الموضة

بعد مسابقة، دعت إليها المصممين والقبارصة، اختارت الخطوط الجويّة القبرصية "أزياء بالانسياغا" الفرنسية، لتصميم مجموعة الأزياء الجديدة لطاقمها.

وقال هاريس لوزيديس، رئيس الشركة، أن تغيير الزيّ يعززمن أناقة العاملين والصورة العامة للخطوط القبرصية. المجموعة الجديدة، باللونين الأزرق والسكّري، تتضمن تشكيلة مناسبة لكل الفصول، وتمتاز بالراحة، العملية والأناقة في آن.





المظهر الجديد لـ "القبرصية"

"جنرال موتورز": مبيعات قياسية

في طريقها لتحقيق زيادة 50 في المئة في مبيعات هذا العام، سجّلت جنرال موتورز أعلى مبيعات لها في الشرق الأوسط خلال فصل الصيف منذ سبعة أعوام.

مدير التسويق الإقليمي لـ جنرال موتورز في الشرق الأوسط، **ستيوارت بيرس**، قال "تجاوزت مبيعاتنا خلال الأشهر الثلاثة الماضية حاجز الـ10500 مركبة، وهذه أفضل مبيعات "صيفية" نحققها منذ العام 1993."

الارتفاع في المبيعات يعود بشكل جزئي إلى طرح طرازات جديدة كلياً من شفروليه كابريس وسوبربان وكاديلاك دي تي إس وجي إم سي يوكون وشفروليه تاهو، إضافة إلى أوبل أوميغا.

السلامة أولاً

من جهة أخرى، قال **بول جونسون**، المدير الإقليمي لـ"جنرال موتورز" في الشرق الأوسط، أن صانعي السيارات يتحمّلون مسؤولية أخلاقية في الإعلان عن استدعاء أي مركبة يوجد فيها خلل تصنيعي يهدّد السلامة. ورحّب بطلب د. **علي بن سعيد الغامدي**، رئيس اللجنة الوطنية لسلامة المرور في السعودية من شركات السيارات الكشف عن تفاصيل أي عيوب أو خلل محتمل، لأن هذه الإعلانات تؤدي إلى انخفاض حوادث السير وعدد ضحاياها.



بول جونسون



ستيوارت بيرس

"صني" جديدة كلّياً من "نيسان"



أناقة المظهر ..ومتعة القيادة

بعد 34 عاماً على إنتاج الجيل الأول، وبيع 14 مليون سيارة، طرحت "نيسان" الجيل التاسع من "صني". ورغم بقائها ضمن فئة السيارات المدمجة، فالتطوير الكامل لـ موديلها، والتغيير الجذري على مكوناتها الرئيسية، يجعل منها سيارة استثنائية، بتحقيقها مستويات عالية من الأداء، السلامة، الراحة، التصميم الأنيق والاقتصاد في استهلاك الوقود.

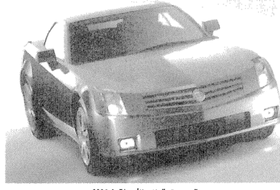
متعة القيادة أولوية فريق تصميم "صني" الجديدة كلّياً، بتوافق المقاعد و"التابلوه" المنخفض مع جسم السائق وتوزيع العدادات ومفاتيح التحكّم. كما جُهزت بمحرك "كيو جي" بـ"كامة" مزدوجة و16 "صبّاباً"، وتتوفّر بنظام تغيير سرعة يدوي وأوتوماتيكي.

"بورشه" الشرق الأوسط على الإنترنت



دشّنت "بورشه" الشرق الأوسط موقعها الإقليمي على الإنترنت. ويتضمّن: أخبار الشركة في المنطقة والعالم، المنتجات الجديدة، المعارض، مختارات "بورشه" المتعلّقة بأسلوب الحياة، أسماء المستوردين وعناوينهم و"بناء سيارة أحلامك" مع "مرتب" السيارة، الذي يتيح لمتصفّح الموقع تصميم سيارة "بورشه" خاصة به.

"كاديلاك" المستقبل: "رودستير" 2003



"رودستير": إلى الأسواق في 2003

حوّلت "كاديلاك" أحد تصاميمها المستقبلية إلى واقع، بإنتاج سيارة "رودستير" الرياضية والفخمة، ذات المقعدين والحجم الصغير، ضمن تشكيلة طرازاتها للعام 2003.

التصميم استُوحي من الطراز التجريبي "إيفوك"، الذي حظي بإعجاب واسع، لكنه يتفوّق عليه بالسطح الصلب، القابل للطيّ أوتوماتيكياً، المطوّر من "كار توب سيستمز الألمانية"، وبالمقصورة الداخلية، التي تضمّ مفاتيح تشغيل وعدادات، من تصميم "بولغاري"، شركة المجوهرات الإيطالية. ويقود فريق التطوير **دايفيد هيل**، ذو خبرة الـ 27 عاماً والمهندس الرئيسي لجيل "كورفيت" الحديث.

وحول سعر السيارة قال **فادي غصن**، مدير "كاديلاك" الشرق الأوسط، أنه سيكون تنافسياً مقارنةً بسيارات "رودستير" الفخمة و"مرسيدس إس إل 500" و"جاغوار إكس كي 8" والطراز المقبل "لكزس إس سي 430".

بطاريات "أي سي دِلكو": مبيعات قياسية



بطاريات "أي سي دِلكو": إنتشار واسع

سجّلت بطاريات "أي سي دِلكو"، المصمّمة خصيصاً لمنطقة الشرق الأوسط، مبيعات سنوية تزيد عن 700 ألف وحدة.

البطارية التي تُصنع في السعودية منذ العام 1998، والمكفولة لمدة سنة، حققت خلال فترة قصيرة انتشاراً واسعاً، خصوصاً في السعودية، الكويت، الإمارات والأردن. ويبلغ عدد مراكز "أي سي دِلكو" 12 في المنطقة و 94 في العالم، تقدّم: "الفلاتر"، آلات الضغط الخاصة بالمكيّفات، الأحزمة، الفرامل وشفرات المساحات.

"هيرتز": فرع جديد

إرتفع عدد فروع "هيرتز" العالمية إلى 19 في السعودية و48 في الشرق الأوسط، بافتتاح شركة الوسيلة لتأجير السيارات المحدودة، فرعها الجديد في مطار الملك خالد الدولي في الرياض.

أحمد الوصيفي، مساعد المدير العام في شركة الوسيلة، قال أن اختيار مطار الملك فيصل يعود لكونه أكثر مطارات المملكة نشاطاً، وأن "الوسيلة" أضافت 70 سيارة BMW إلى أسطولها، وطرحت "برنامج تأجير السيارات الفخمة لكبار الشخصيات" باتفاقية مع مؤسسة محمد يوسف ناغي، الوكيل العام لـ BMW في السعودية.

أرباح "رولز رويس"

إرتفعت مبيعات "رولز رويس" 33 في المئة، وأرباحها قبل احتساب الضرائب 24 في المئة للنصف الأول من العام 2000، كما زادت الإيرادات الإجمالية لكل سهم 24 في المئة.

نجاح الشركة في توقّع متطلبات أسواقها الرئيسية، وفي الاستثمار بالمنتجات والخدمات استجابة لهذا الطلب، أدّى إلى زيادة حجم دفتر الطلبيات بنسبة 15 في المئة ليبلغ *11,8* مليار جنيه إسترليني في نصف السنة (*10,3* مليار العام *1999*) فيما توجد معاملات بقيمة *1,16* مليار دولار أُعلن عنها ولم تُوقّع بعد.



معرض Elec 2000 في باريس

تستضيف باريس في الفترة ما بين 11 و15 كانون الاول/ديسمبر المقبل المعرض الدولي للكهرباء والخدمات ELEC، الذي يقام كل عامين ويشكل مناسبة مهمة للمختصين والمهتمين في مجال الطاقة، الصناعة، البناء والبنى التحتية، للإطلاع على آخر المبتكرات في مجال الطاقة والأنظمة والخدمات المتصلة بها، من خلال ما تعرضه 2500 شركة متخصصة من مختلف دول العالم تتوزع على مساحة 120 ألف م2 (بزيادة 20 ألف م2 عن معرض العام *1998*).

وقد استقطب معرض العام 1998 أكثر من 124 ألف زائر محترف، منهم 10 آلاف زائر من خارج فرنسا.

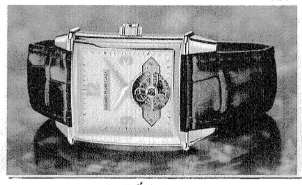


RADO: وجهاً لوجه

ساعة "رويال دريم": تحفة "رادو" الجديدة

انتزعت الساعة التحفة "رادو رويال دريم" الجديدة، المرصّعة بالألماس، والتي يفوق ثمنها 200 ألف درهم، إعجاب المشاركين، خلال عرضها لأول مرّة بالإمارات، /"ديرة سيتي سنتر - دبي".

تضمّن العرض يانصيباً ترويجياً لمدّة 10 أيام، وهو جزء من سلسلة عروض في الشرق الأوسط، للتعريف بتحفة "رادو" الجديدة.



Vintage: تزاوج الدقّة والابتكار

جديد "جيرار- بيريجو": ساعة "فينتاج توربيون"

عرضت "جيرار بيريجو" Girard Perrgaux أحدث ابتكاراتها، في مجموعة "توربيون تحت الجسور الذهبية"، المستوحاة من تصميم "فينتاج" Vintage (1945) الذي شهد نجاحاً كبيراً، وأُعيد إلى الوجود العام 1995. الماركة أدخلت على الموديل الجديد آلية الـ"توربيون" المرهفة، التي استفادت من المساحة الصغيرة لوضع جهازها، وعمل الفنّيون على تزويدها بآلية للتعبئة الأوتوماتيكية، تجعلها تحتفظ باحتياطي 45 ساعة من العمل.



سيندي كراوفورد تعرض "كونستيليشين"

"أوميغا" OMEGA: سفراؤها المشاهير

سيندي كراوفورد وساعة "كونستيليشين" كانتا جوهرتي "أوميغا" في معرض "بازل" للساعات والمجوهرات في سويسرا. قدّم **سيندي** رئيس مجموعة "سواتش" **نيكولاس حايك**، ورئيس "أوميغا" **ستيفن أوركهارت**، التي افتتحت جناح الشركة وقدّمت ساعة "كونستيليشين" الجديدة، بشكلها المربّع، وتصميمها العصري، التي صُنعت احتفالاً بدخول الألفية الثالثة، وزُيّنت بـ 2000 ألماسة، تزخرف العلبة الحاضنة والمينا والسوار.

بالي:
توسّع في السعودية



وصلت معارض بالي السويسرية في السعودية إلى ستة، بافتتاحها معرضين جديدين في مركز الفيصلية بالرياض، وشارع التحلية بجدّه.

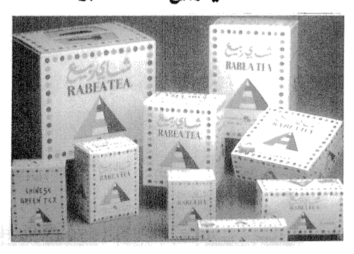
المعرضان الجديدان جزء من 39 حول العالم، يتم تغيير التصميم الداخلي لواجهاتها شهرياً، بما يتناسب مع أذواق المستهلكين، وتطوّرات سوق الأحذية والإكسسوارات الجلدية.

سكوت فيلوس، المدير الإبداعي، قال أن بالي تنتهج منحىً تطويرياً بصورةٍ إعلانية جديدة، بعد قرن ونصف القرن من عمرها.

ازدياد مبيعات "سامسونغ" في المنطقة

أعلن مسؤولو سامسونغ في المنطقة ان المبيعات سجّلت زيادة قياسية في مجال الغسالات (140 في المئة) وافران المايكروويف والمكانس الكهربائية (20 في المئة)، وأضافوا أن افران المايكروويف من الشركة تستأثر بالمرتبة الاولى في مبيعات الشرق الأوسط.

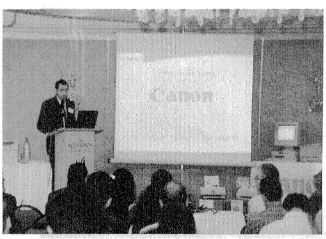
شاي ربيع: علامة الجودة



أصبحت شركة أحمد صالح باعشن، أول شركة في المملكة لتعبئة وتوزيع الشاي، تحصل على علامة الجودة، من الهيئة السعودية للمواصفات والمقاييس، عن جميع منتجاتها، خصوصاً شاي ربيع، المنتج الأكثر مبيعاً لدى الشركة.

الشركة المنشأة منذ 80 عاماً، وتستحوذ على 80 في المئة من السوق لمبيعات الشاي ذات الأوراق الطويلة، استثمرت الكثير من الجهد والمال، لتطوير وسائل التوزيع، ومستويات الموظفين، لتقديم منتجات ذات مستوى عالمي، حسب نائب الرئيس **خالد باعشن**.

Image Systems: ستراتيجية جديدة



CANON: الحلول المتكاملة

عقدت Image Systems S.A.L، الوكيل الحصري لـ CANON في لبنان، ندوة تجارية في فندق لوميريديان كومودور، أعلنت خلالها عن ستراتيجية جديدة، لدعم شركائها ووكلائها، تقضي بتوفير تشكيلة أوسع من المنتجات، وتعزيز الوعي الدائم إزاء المنتَج، وتقديم الدعم التقني المتواصل.

كما طرحت الشركة في الأسواق أحدث ابتكارات CANON من طابعات الحبر واللايزر، سكانر (LED)، الفاكس والناسخات متعددة الاستعمال.



المتدرّبون: أمام مقر الشركة

"بيتس عبر الخليج": تعزيز المهارة والابتكار

"الشرارة" عنوان ورشة العمل التي نظّمتها "بيتس عبر الخليج"، الشركة الرائدة في قطاع الإعلانات والعلاقات العامة والتسويق المباشر والاستشارات الستراتيجية في الشرق الأوسط، وحضرها 40 مسؤولاً وموظفاً في إدارة المشاريع، بهدف تعزيز مهاراتهم وروح الابتكار، والاطلاع على وسائل جديدة في هذه القطاعات.

وقال **عبد الله ماجد الغرير**، رئيس الشركة أن هذه الورشة، التي أدارها مدرّب الأفكار الخلاقة **أدي بوشا**، تؤكد التزام "بيتس عبر الخليج" توفير التدريب المفيد والقيّم لموظفيها.

"بيتس عبر الخليج" (مقرّها دبي) تأسست في شباط/فبراير 1999، بعد عملية دمج بين شركة عبر الخليج و"بيتس" العالمية، وتغطي شبكتها المنطقة العربية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ودول الخليج العربي، بالإضافة إلى الهند، باكستان، بنغلاديش وسيريلانكا.



أمير منطقة المدينة المنورة مقرن بن عبد العزيز يسلّم الدرع للشيخ سراج العلي الحمراني، العضو المنتدب لمجموعة شركات الحمراني

"فوكس البترولية": درع حماية البيئة

منحت الهيئة الملكية للجبيل وينبع مصنع شركة الحمراني – فوكس البترولية السعودية في ينبع، درع المصنع المثالي لحماية البيئة، لموافقة ستراتيجيته ونظمه الخاصة متطلبات السلامة البيئية. الدرع هو للمركز الأول في الصناعات الثانوية، وفاز مصنع "ابن رشد" للبتروكيماويات بالمركز الأول للصناعات الأساسية، ومصنع "لوبريف" لتكرار الزيوت بالمركز الثاني.

مديرون

بام ويلبي



عُيّنت مديراً عاماً لمنتجع ميريديان جميرا بيتش، لتكون أول امرأة تدير منشأة ميريديان في الشرق الأوسط.

ويلبي شغلت منصب نائب المدير العام منذ 1993، وعملت في مجموعة فورتي 15 عاماً، قبل مجيئها إلى الشرق الأوسط.

حميد عبيدالله





تمّت ترقيته إلى منصب مدير عام دولة الإمارات ومنطقة الخليج في طيران الإمارات، لتشمل مسؤولياته الإشراف على مديري الكويت، مسقط والدوحة.

محمد شريف رحيم





أصبح مديراً عاماً للمملكة المتحدة وايرلندا، في طيران الإمارات، بعد نجاحه كمدير عام في باكستان.

شريف انضم إلى طيران الإمارات في 1991، وعُيّن مديراً لبنغلادش في 1994، ولباكستان في 1999.

معين قنديل





شركة فنادق ومنتجعات باس، عيّنته مديراً عاماً لأول منتجع كراون بلازا في الشرق الأوسط، المقرّر افتتاحه خلال آذار/مارس المقبل في شرم الشيخ.

يتمتع **قنديل** بخبرة 28 عاماً في صناعة الضيافة، وتولّى منصب مدير مقيم في فندق سميراميس انتركونتيننتال منذ 1997.

كريستوف لاور

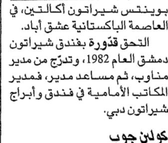
عيّنته باس مساعداً تنفيذياً للمدير العام في فندق انتركونتيننتال الأردن. **لاور** شغل مناصب عدّة في فرنسا وسلطنة عمان، خرّيج معهد لوزان للفنادق، ويتقن 3 لغات.

سليمان ترزي

عيّنته باس مديراً للتسويق في فندق ريجنسي انتركونتيننتال البحرين.

ترزي أردني الجنسية، وله خبرة 15 عاماً في إدارة التسويق، بفنادق في بريطانيا، شمال أفريقيا والأردن.

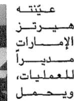
مازن قدّورة



تمّت ترقيته إلى نائب المدير العام لفندقي شيراتون غراند تركمان وفور بوينتس شيراتون أكالتين، في العاصمة الباكستانية عشق أباد.

التحق **قدّورة** بفندق شيراتون دمشق العام 1982، وتدرّج من مدير مناوب، ثم مساعد مدير، فمدير المكاتب الأمامية في فندق وأبراج شيراتون دبي.

كولين جوب



عيّنته هيرتز الإمارات مديراً للعمليات، ويحمل **جوب** معه إلى شركة أبناء الفطيم، الحائزة على امتياز هيرتز في الإمارات، خبرة 28 عاماً في إدارة عمليات تأجير السيارات. وكان يشغل منصب مدير التسويق في شركة الوسيلة لتأجير السيارات المحدودة، وكيل هيرتز في السعودية.

عرس وسط المنحوتات لـ وليد ونادين أبو زكي



العروسان في طريقهما إلى الحفل

في أجواء عامرة بالفرح، تم زفاف الشاب وليد كامل أبو زكي على الزميلة نادين رؤوف أبو زكي، وسط حضور كثيف لشخصيات سياسية وإجتماعية وإعلامية وثقافية ورجال أعمال.

فالزميلة نادين تمارس هواية النحت إلى جانب اختصاصها في الفلسفة والصحافة، وقد شاءت أن يكون لها عرس مميز يماشي تميزها.

وبالفعل أقام لهما الأهل عرساً قروياً فولكلورياً في قرية العروسين في عينبال، ثم حفل استقبال ثقافي – فني احتضنه "سمبوزيوم" عاليه حيث كانت لها أول منحوتة العام الماضي إلى جانب نخبة من النحاتين اللبنانيين والعرب. وقد تجاوبت بلدية عاليه بقيادة رئيسها وجدي مراد مع الفكرة، فكان حفل استقبال حاشد في حديقة مزروعة بالمنحوتات المختلفة ومضاءة بشكل فني رفيع، وقد أبدى المدعوون إعجابهم بالفكرة وبالمكان وبالأجواء التي أخرجت المناسبة من طابعها التقليدي المألوف.



النائب جورج فرام وعقيلته حياة مع والدي العروس



د. نعمان الأزهري وعقيلته مع والدي العروس ووالدي العريس





ريمون عوده وعقيلته



جوزيف الريف وعقيلته



من اليمين: يوسف شتوي وعقيلته ود. مكرم صادر وعقيلته



نهلة الزعتري وشقيقتها رنده ووالدة العروس



مصطفى أسعد وعقيلته



من اليمين: مجيد جنبلاط ونبيل صوابيني

من اليمين: منير الدويري ورياض بحسون وعقيلته تيما



هل أنت رجل القرار؟...

الأميركيّون متهمون بأنّ رجالهم هشّون (نسبة إلى الهشاشة)، فيقولون عنهم بتحسّر: Our Men are Soft!

وعبارة "Soft" هنا ليست بجماليّة وأهمية ما تعنيه عندما يُقال Soft Music عن تلك الموسيقى الرومانسية الحالمة، أو Soft Drink عن ذلك المشروب المنعش والمرّطب، أو Soft Lenses عن تلك العدسات اللاصقة التي تتآخى مع البؤبؤ بطراوة، بل إن عبارة Soft عندما تُقرن بالرجل فهي تعني تهمة غير مستحبة، تشير إلى الهشاشة في الشخصية، في القرارات وفي المواقف.

لستُ أتحدّث بالتأكيد عن الرجال الأميركيين الأشدّاء في التلفزيون والسينما والذين يحطّمون السيارات والبيوت والرؤوس، كما ولا تنطبق عبارة Soft على هؤلاء الكاوبوي المُتلئين رجولة (في الشكل) والذين يمتطون صهوة الجياد ويدخّنون بِنَهم، فلا تسحقهم مخاطر السجائر الأميركية الأكثر شهرة في العالم!..

جميعنا يعلم أن المعيار الأساسي لتحديد ملامح صنف الرجال هو رجولتهم، ولكن من المهم هنا التمييز ما بين الرجولة ومفاهيمها الواسعة وبين الذكورة وحدودها الضيقة. لأن الذكور ما أكثرهم، أمّا الرجال فقليل (هذا قول عربي مأثور من ابتكار الرجل نفسه!).

وإذا كان الأميركيّون اعترفوا (ضمنياً أو في مجالسهم الخاصة) بأنّ رجالهم هشّون وبعيدون عن الرجولة، ترى هل رجالنا العرب ممتلئون رجولة حقيقية؟ هذا السؤال يجب أن يؤرق فكر كل رجل رجول (نسبة إلى رجولة!)، لأن الرجولة (عذراً للتكرار) هي تلك الدانتيللا الفاخرة التي تطرّز وتجمّل قماشة الذكورة..

قد يظنّ بعض الرجال الوسيمين أن الرجولة تقترن حكماً بهم وبقدرتهم على فتن أكثر النساء مقاومة للإغراء الرجالي. ولكن هل تدرون كم من وسيم ذبل جماله فجأة لأنه لم يرتوِ من إكسير الرجولة، فبقي وسيماً من دون أن يكون فهيماً؟!..

ويظن بعض رجالنا التقليديين في العالم العربي أنّ الرجولة تترجم على صورة "سي السيّد"، ذلك الطاغية الآمر الناهي، المستبد المتسلّط، المتكبّر المتجبّر، المستقوي بصراخه وزعيقه، والمفتخر بقدرته على جعل المرأة الأكبر حجماً ترتجف في حضرته وكأنها ريشة خفيفة نظيفة!

ويظن بعض الرجال أن الرجولة هي أن يكون الفؤاد ساكناً في الثلاجة، لا تهزّه ريح، لا يرفّ له جفن، ولا تدمع له عين! فالعواطف الجيّاشة، والتأثر والبكاء هي صفات تتنافى مع مفهوم الرجولة في المجتمعات الشرقية التي تحمّل الذكور (أو الرجال) أكثر من طاقتهم، فتحبس أنفاسهم، وتلجم مشاعرهم، وتمنع تلك اللآلئ من التناثر من المقلتين بشكل فيزيولوجي طبيعي وإنساني.

ويظنّ بعض الرجال أنّ الرجولة هي التعنّد والتشبث بالرأي (مهما كان "بايخاً")، والتمسك بأطراف قرارات بالية، وفرضها على الآخرين فرضاً "تعسفياً" لا رجوع عنه، لمجرد تقويم الكلام!

ويظنّ بعض الرجال العرب أنّ الشنب على كثافته يشكّل مَعْلَمَ رجولة واضحاً للعيان(!)، ولكنه في الحقيقة "نعمة" إلهيّة لا فضل فيها للرجل، مهما حاول هذا الأخير أن يُقسم بشنبه ويَعِدُ الآخرين بنجوم الليل!...

ويظنّ بعض رجال الأعمال العرب أن السلطة والمال يمنحان مزيداً من الشعور بالإطمئنان إلى أنّ الثروة قادرة على ابتياع هالة الرجولة في عيون الناس، وأن الصّفر والأصفار والملايين هي البارومتر الذي يقيس برواز الرجل.

ويظنّ بعض الرجال أن التوأم الذي أنجبته الزوجة هو دليل على فحولته ورجولته! فيتباهى أمام الجيران بمقدراته على الإخصاب، بينما في الواقع إن المرأة هي المسؤولة عن حصول تلقيح "مضاعف" لبويضتين إثنتين وليس الرجل! أتراها هي الممعنة في الخصوبة الأنثوية؟..

يا جماعة، (أو .. يا رجال!)، إنّ مكمن رجولتكم ليس في ما ذكرناه آنفاً، لأن الرجال لا يقاسون بالوسامة، ولا بالثراء، ولا بالمناصب، ولا بالخصوبة، ولا بالشنب، ولا بفرض الرأي، ولا بالإستقواء والزعيق..

أن الرجولة يا سادة، هي كلمة وموقف وقرار والتزام أدبي كامل بالوعود والعهود التي تقطعونها على أنفسكم أولاً. والرجولة هي عدم التراجع خوفاً أو جبناً أو خشية من وجع الرأس أو وجع القلب أو وجع الجيب! والرجولة هي الواجهة النبيلة والجريئة لأشد المواقف صعوبة مع عدم التبرّم من الإحراجات ومسبّباتها.

أخيراً، الرجولة هي الكِبَر. فكل رجل لا تحتويه معاني الرجولة يصحّ فيه القول أنه ليس كبيراً، أي هو صغير (النفس والقيمة)، لذلك نستعمل التصغير في تسميته، فيصبح رُجيلاً بدلاً من رجل!

و"رُجيل" عبارة أظنها تعني Soft في التعبير الأميركي، وبليز: Correct me if I am wrong. ■

ر.ص

Offices and Representatives

Web Site: www.aiwa.com.lb

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL. 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE

Al-Iktissad Wal-Aamal
C/O Butec
22, Rue La Boetie
75008 PARIS
TEL. 00 33 1 42 66 92 71
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX· 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOM
RM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG.
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX· (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10
TEL: (21) 653 50 71
FAX: (21) 652 12 90

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP
TEL : (0171) 630 9966
FAX: (0171) 630 9922

U.S.A

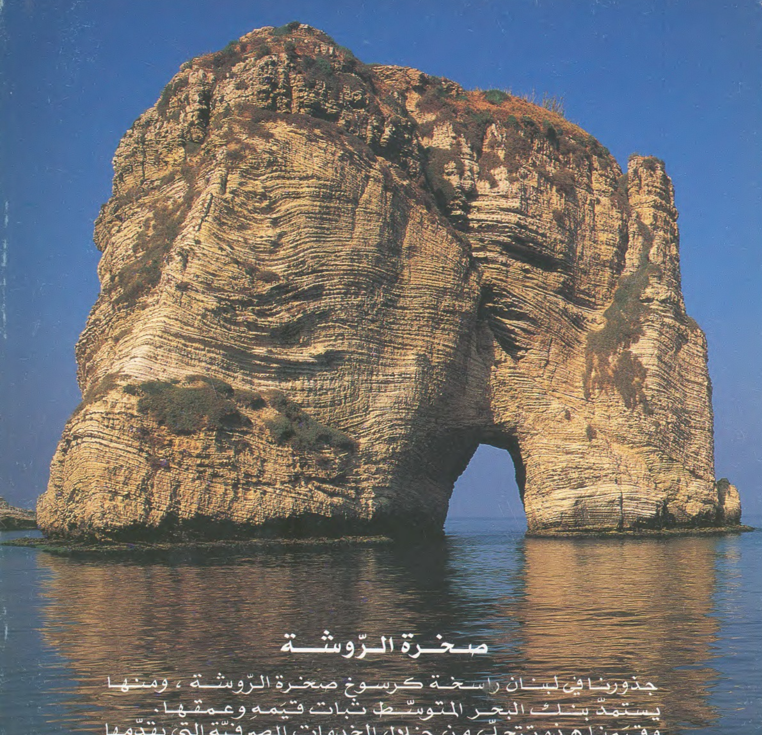
THE N. DE FILIPPES CORPORATION
130 WEST 42 STR. SUITE 804
NEW YORK, NY 10036 - 7802
TEL: (212) 391 0002
FAX: (212) 391 7666
E - MAIL: delstella@aol.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL
AVENUE DES MOUSQUINES 4
CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pld.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index



صخرة الرّوشة

جذورنا في لبنان راسخة كرسوخ صخرة الرّوشة ، ومنها يستمدّ بنك البحر المتوسّط ثبات قيَمِهِ وعمقها.
وقيَمنا هذه تتجلّى من خلال الخدمات المصرفيّة التي يقدّمها بنك البحر المتوسّط عبر فروعه المنتشرة على كافّة الأراضي اللبنانيّة ، وعبر شبكة العلاقات المصرفيّة الدوليّة التي يضعها بتصرّف زبائنه .
ففي كلّ حين ، يستفيد زبائننا من حيويّة مؤسّساتنا ومن صلابة دعائمها الماليّة .
وهكذا ، بجذوره الراسخة وخبرته المتينة وموارده الماليّة الواسعة ، يتطلّع بنك البحر المتوسّط إلى المستقبل بكلّ ثقة وثبات .